

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2025

№ 69

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–29495 от 27 сентября 2007 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны культурного наследия

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
степени доктора наук» Высшей аттестационной комиссии

Учредитель – Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»

*Редакционная коллегия журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

А.В. Ложникова (Томск, Россия) –
главный редактор, ответственный секретарь
Р.А. Эльмурзаева (Томск, Россия) –
заместитель главного редактора
Н.В. Додонова (Томск, Россия) –
секретарь редакции
Д.М. Хлопцов (Томск, Россия)
Е.В. Нехода (Томск, Россия)
А.А. Земцов (Томск, Россия)
Н.И. Кичко (Томск, Россия)
И.В. Муравьев (Томск, Россия)
Т.В. Счастливая (Томск, Россия)
Е.А. Пчелинцев (Томск, Россия)
М.А. Сорокин (Томск, Россия)
А.Л. Богданов (Томск, Россия)
В.С. Цитленок (Томск, Россия)
О.П. Недоспасова (Томск, Россия)
Е.А. Фролова (Томск, Россия)

*Editorial Board
of Tomsk State University
Journal of Economics*

A.V. Lozhnikova (Tomsk, Russia) –
Editor-in-Chief, Executive Editor
R.A. Elmurzaeva (Tomsk, Russia) –
Deputy Editor-in-Chief
N.V. Dodonova (Tomsk, Russia) –
Editorial Secretary
D.M. Khloptsov (Tomsk, Russia)
E.V. Nekhoda (Tomsk, Russia)
A.A. Zemtsov (Tomsk, Russia)
N.I. Kichko (Tomsk, Russia)
I.V. Muravyov (Tomsk, Russia)
T.V. Schastnaya (Tomsk, Russia)
E.A. Pchelintsev (Tomsk, Russia)
M.A. Sorokin (Tomsk, Russia)
A.L. Bogdanov (Tomsk, Russia)
V.S. Tsitlenok (Tomsk, Russia)
O.P. Nedospasova (Tomsk, Russia)
E.A. Frolova (Tomsk, Russia)

*Редакционный совет журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

М.А. Боровская (Москва, Россия)
В.В. Вольчик (Ростов-на-Дону, Россия)
М.И. Зверьяков (Одесса, Украина)
В.Н. Шимов (Минск, Беларусь)
С.Ф. Серегина (Москва, Россия)
Ф. Хуберт (Берлин, Германия)
Э. Дрансфельд (Дортмунд, Германия)
С.В. Чернявский (Москва, Россия)
И.К. Шевченко (Ростов-на-Дону, Россия)
Роберто Бруни (Кассино, Италия)
С.А. Жиронкин (Томск, Красноярск,
Кемерово, Россия)
И.В. Розмаинский (Санкт-Петербург,
Россия)
С.Г. Кирдина-Чэндлер (Москва, Россия)
В.А. Крюков (Новосибирск, Россия)
С.Н. Левин (Москва, Россия)

*Editorial Council
of Tomsk State University
Journal of Economics*

M.A. Borovskaya (Moscow, Russia)
V.V. Volchik (Rostov-on-Don, Russia)
M.I. Zveryakov (Odessa, Ukraine)
V.N. Shimov (Minsk, Belarus)
S.F. Seregina (Moscow, Russia)
F. Hubert (Berlin, Germany)
E. Dransfeld (Dortmund, Germany)
S.V. Chernyavskiy (Moscow, Russia)
I.K. Shevchenko (Rostov-on-Don, Russia)
R. Bruni (Cassino, Italy)
S.A. Zhironkin (Tomsk, Krasnoyarsk, Ke-
merovo, Russia)
I.V. Rozmainy (Saint Petersburg,
Russia)
S.G. Kirdina-Chandler (Moscow, Russia)
V.A. Kryukov (Novosibirsk, Russia)
S.N. Levin (Moscow, Russia)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И ПОЛИТИКА

Степанов Н.С. Технологический суверенитет и структурная адаптация экономики при поддержке Фонда развития промышленности	7
Победин А.А. Инновации как фактор регионального экономического роста (на примере Республики Татарстан)	21
Земцов А.А. Инструментально-ролевой репертуар домохозяйина в основных сферах жизни (часть I)	41

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Антонова И.С. Моногорода: на пути от креативного арбитража и суверенитета к креативному перетоку	57
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Аксентьев А.А. Критический анализ порядка распределения налогов на прибыль (часть I)	80
---	----

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Гилева К.В. Управление интеллектуальным капиталом на основе концепции достойного труда в образовательных организациях высшего образования	111
Андреянова Е.Л. Направления расширения занятости населения в условиях кадрового дефицита	141

ФИНАНСЫ

Котов Д.Н. Вывод активов из кредитной организации в преддверии банкротства	154
Варнухов А.Ю. Особенности ценообразования на маркетплейсах	164
Хмелев А.В. Низкая финансовая прочность субъектов малого бизнеса как причина массового регресса в микро бизнес	183

МЕНЕДЖМЕНТ

Каз Е.М. Парадоксы семейного бизнеса	196
Миляева Л.Г. Методические аспекты диагностики и управления уровнем развития инновационного потенциала предприятий	214
Шендалев А.Н., Головский В.С. Актуализация системы энергоменеджмента промышленной организацией с учетом требований ГОСТ Р ИСО 50001-2023	227
Ермакова Е.А., Гаспарян Т.С. Инвестиционная составляющая в развитии коммерческой организации и её место в системе финансового менеджмента	241

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Климовских Н.В., Ружанская Н.В., Чудаева А.А., Усанов А.Ю. Сравнительный анализ влияния фактора неопределенности на темпы роста экономик группы стран, доминирующих в мировом хозяйстве периода 2013–2023 гг.	255
Митрошин И.В. Ранжирование географических районов и штатов США по показателям уровня жизни населения	277

Дорофеев М.Л. Концептуальные подходы к формированию финансовых моделей социального обеспечения в условиях структурной трансформации экономики и глобальных вызовов	294
Кузьменко Н.И., Гатина Э.А., Корякина Т.В., Чудаева А.А. Ответственное производство и потребление: сравнительный анализ в развитых и развивающихся странах	311

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Пантелеев В.И. О необходимости корректировки основных целей деятельности Банка России	335
Соболева Е.Н., Власенко А.С., Богданов А.Л. Оценка влияния коммуникации Банка России на инфляционные ожидания россиян	355

CONTENTS

ECONOMIC THEORY, METHODOLOGY AND POLICY

Stepanov N.S. Technological sovereignty and structural adaptation of the economy with the support of the Industrial Development Fund	7
Pobedin A.A. Innovations as a factor of regional economic growth (using the example of the Republic of Tatarstan)	21
Zemtsov A.A. Instrumental-role repertoire of a householder in the main spheres of life (Part I)	41

SIBERIA MACRO-REGION

Antonova I.S. Single-industry towns: From creative arbitrage and sovereignty to creative spillover	57
---	----

ECONOMIC HISTORY

Aksent'ev A.A. A critical analysis of the procedure for the allocation of income taxes. Part I	80
---	----

LABOUR ECONOMICS

Gileva K.V. Management of intellectual capital based on the concept of decent work in educational institutions of higher education	111
Andreyanova E.L. Directions for expanding employment in conditions of personnel shortage	141

FINANCE

Kotov D.N. Withdrawal of assets from a credit institution on the eve of bankruptcy	154
Varnukhov A.Yu. Specifics of pricing on marketplaces	164
Khmelev A.V. Low financial strength of small businesses as a reason for their mass regression to "micro" businesses	183

MANAGEMENT

Kaz E.M. Family business paradoxes	196
Milyaeva L.G. Methodological aspects of diagnosing and managing the level of development of enterprises' innovation potential	214
Shendalev A.N., Golavskiy V.S. Updating the energy management system of an industrial organization in compliance with the requirements of GOST R ISO 50001-2023	227
Ermakova E.A., Gasparyan T.S. The investment component in the development of a commercial organization and its place in the financial management system	241

WORLD ECONOMY

Klimovskikh N.V., Ruzhanskaya N.V., Chudaeva A.A., Usanov A.Yu. Comparative analysis of the impact of the uncertainty factor on the growth rates of the economies of a group of countries dominating the global economy in the period 2013–2023	255
--	-----

Mitroshin I.V. Ranking of the US geographical areas and states by the population's living standard indicators	277
Dorofeev M.L. Conceptual approaches to building financial models of social welfare in the context of structural economic transformation and global challenges	294
Kuzmenko N.I., Gatina E.A., Koryakina T.V., Chudaeva A.A. Responsible production and consumption: A comparative analysis in developed and developing countries	311

DISCUSSIONS

Panteleev V.I. On the need to adjust the main objectives of the Bank of Russia	335
Soboleva E.N., Vlasenko A.S., Bogdanov A.L. The Bank of Russia communication and its impact on Russians' inflation expectations	355

Экономическая теория, методология и политика

Научная статья
УДК 338.45
doi: 10.17223/19988648/69/1

Технологический суверенитет и структурная адаптация экономики при поддержке Фонда развития промышленности

Никита Сергеевич Степанов¹

¹ *Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия,
stepanov720@inecon.ru*

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли Фонда развития промышленности (ФРП) в обеспечении технологического суверенитета России в условиях беспрецедентного санкционного давления. Актуальность исследования обусловлена необходимостью научного осмысления механизмов структурной адаптации экономики и поиска эффективных инструментов поддержки промышленности в условиях разрыва производственно-технологических цепочек и ограничения доступа к передовым технологиям. Современная геополитическая обстановка диктует необходимость комплексной реорганизации экономических механизмов, включая модернизацию производственных цепочек, диверсификацию партнерских связей и формирование собственной технологической базы. В данных обстоятельствах анализ деятельности Фонда развития промышленности как института государственной поддержки открывает возможности для идентификации действенных методов активизации технологического потенциала и экономической реструктуризации. Дополнительную значимость исследованию придает потребность в теоретическом переосмыслении стратегических основ индустриальной политики в условиях внешнего давления, что включает как оценку результативности текущих поддерживающих инициатив, так и разработку предложений по оптимизации существующего инструментария государственной поддержки промышленного сектора. Методологическую основу исследования составляет комплексный анализ деятельности ФРП с использованием системного подхода, сравнительного анализа и методов статистической обработки данных. Информационной базой послужили официальные данные ФРП, включая статистику по структуре затрат и условиям программ финансирования, а также научные публикации отечественных исследователей. В рамках работы проанализированы исследования авторов и из Института экономики РАН и др. В результате исследования предложено авторское определение технологического суверенитета как способности государства обеспечивать устойчивое развитие экономики на основе собственных технологических компетенций при сохранении избирательной интеграции в глобальные цепочки. Проанализирована структура программ финансирования ФРП, выявлены ключевые принципы работы Фонда, включая концентрацию на проектах стратегического значения и обеспечение возвратности средств.

В рамках научной дискуссии обоснована несостоятельность позиции о приоритетной роли венчурного капитала в достижении технологического суверенитета. Доказаны преимущества ФРП как ключевого инструмента технологического развития, включая возможность долгосрочного льготного финансирования, системный подход и координацию с государственной промышленной политикой. Сделан вывод о том, что ФРП является эффективным институтом обеспечения технологического суверенитета России благодаря уникальным возможностям поддержки стратегически важных проектов, отработанным механизмам экспертизы и мониторинга, а также способности обеспечивать синергетический эффект от взаимодействия различных инструментов государственной поддержки промышленности.

Ключевые слова: технологический суверенитет, Фонд развития промышленности, структурная адаптация экономики, санкционное давление, промышленная политика

Для цитирования: Степанов Н.С. Технологический суверенитет и структурная адаптация экономики при поддержке Фонда развития промышленности // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 7–20. doi: 10.17223/19988648/69/1

Economic theory, methodology and policy

Original article

Technological sovereignty and structural adaptation of the economy with the support of the Industrial Development Fund

Nikita S. Stepanov¹

¹ *Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russian Federation, stepanov720@inecon.ru*

Abstract. The article examines the role of the Industrial Development Fund (IDF) in ensuring Russia's technological sovereignty in the face of unprecedented sanctions pressure. The relevance of the research is due to the need for a scientific understanding of the mechanisms of structural adaptation of the economy and the search for effective tools to support industry in conditions of disruption of production and technological chains and limited access to advanced technologies. The current geopolitical situation dictates the need for a comprehensive reorganization of economic mechanisms, including the modernization of production chains, the diversification of partnerships and the formation of an independent technological base. In these circumstances, an analysis of the activities of the Industrial Development Fund as an institution of state support opens up opportunities for identifying effective methods of activating technological potential and economic restructuring. Additional importance is attached to the study by the need for a theoretical rethinking of the strategic foundations of industrial policy in the face of external pressure, which includes both an assessment of the effectiveness of current supportive initiatives and the development of proposals to optimize the existing tools of state support for the industrial sector. The methodological basis of the study is a

comprehensive analysis of the activities of the IDF using a systematic approach, comparative analysis and methods of statistical data processing. The information base was the official data of the IDF, including statistics on the cost structure and conditions of financing programs, as well as scientific publications by domestic researchers. The work analyzes the research of authors from the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences and others. As a result of the research, the author's definition of technological sovereignty is proposed as the ability of the state to ensure sustainable economic development based on its own technological competencies while maintaining selective integration into global chains. The structure of the IDF financing programs is analyzed; the key principles of the Fund's work are identified, including concentration on projects of strategic importance and ensuring the repayment of funds. As part of the scientific discussion, the inconsistency of the position on the priority role of venture capital in achieving technological sovereignty is substantiated. The advantages of the IDF as a key tool for technological development are proved, including the possibility of long-term concessional financing, a systematic approach and coordination with state industrial policy. It is concluded that the IDF is an effective institution for ensuring Russia's technological sovereignty due to the unique opportunities to support strategically important projects, proven mechanisms of expertise and monitoring, as well as the ability to provide a synergistic effect from the interaction of various instruments of state support for industry.

Keywords: technological sovereignty, Industrial Development Fund, structural adaptation of economy, sanctions pressure, industrial policy

For citation: Stepanov, N.S. (2025) Technological sovereignty and structural adaptation of the economy with the support of the Industrial Development Fund. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 7–20. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/1

Введение

Актуальность исследования технологического суверенитета и структурной адаптации экономики при поддержке Фонда развития промышленности обусловлена несколькими ключевыми факторами. В условиях беспрецедентного санкционного давления на российскую экономику и разрыва многих производственно-технологических цепочек особую значимость приобретает задача обеспечения технологической независимости страны и развития импортозамещающих производств [1, с. 62–64]. Фонд развития промышленности выступает одним из основных институтов государственной поддержки промышленных предприятий, способствующих достижению технологического суверенитета через льготное финансирование проектов, направленных на модернизацию производства и освоение выпуска критически важной продукции.

Структурная адаптация экономики в текущих геополитических условиях требует оперативного перестроения производственных процессов, поиска новых поставщиков, развития отечественных технологий и компетенций. В этом контексте исследование механизмов поддержки промышленности через ФРП позволяет выявить наиболее эффективные инструменты стимулирования технологического развития и структурной трансформации экономики.

Кроме того, актуальность исследования усиливается необходимостью научного осмысления новых подходов к промышленной политике в условиях внешних ограничений, оценки эффективности существующих мер поддержки и выработки рекомендаций по их совершенствованию. Особую значимость приобретает анализ роли ФРП в обеспечении технологического суверенитета стратегически важных отраслей промышленности и формировании новых производственных компетенций.

Таким образом, исследование механизмов достижения технологического суверенитета и структурной адаптации экономики при поддержке ФРП имеет как теоретическую, так и практическую значимость для разработки эффективной промышленной политики в современных условиях.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляет комплексный анализ деятельности Фонда развития промышленности как ключевого института обеспечения технологического суверенитета России. В работе использованы общенаучные методы исследования, включая системный подход, сравнительный анализ, методы статистической обработки данных и документальный анализ. Информационную базу исследования составили официальные данные Фонда развития промышленности, включая статистику по структуре затрат текущего портфеля ФРП, условия программ финансирования и показатели реализации конкретных проектов. В качестве материалов исследования использовались научные публикации отечественных авторов по проблематике технологического суверенитета и структурной адаптации экономики, в том числе работы Е.Б. Ленчук, С.Д. Бодрунова, Е.Н. Старикова и других исследователей. Особое внимание уделено анализу программ финансирования ФРП, в числе которых условия предоставления займов, процентные ставки и сроки кредитования по различным направлениям поддержки. В качестве практического примера рассмотрено взаимодействие ФРП с проектами развития Северного морского пути как стратегически важного направления. Методика исследования включала сопоставительный анализ различных подходов к определению технологического суверенитета, оценку эффективности механизмов государственной поддержки промышленности через ФРП и изучение принципов работы Фонда в современных геополитических условиях.

Результаты

В современной геополитической ситуации Россия столкнулась с беспрецедентным давлением со стороны западных государств. Впервые в новейшей истории крупная экономическая держава, глубоко интегрированная в мировую экономику и являющаяся ключевым поставщиком энергоресурсов, подверглась столь масштабным ограничениям [2, с. 53–54]. Количество наложенных на Россию рестрикций превысило 12 тысяч, что в тройном раз-

мере превосходит санкционное давление на Иран [3, с. 195–196]. Уникальность ситуации заключается в стремительности эскалации ограничительных мер, которые были введены в течение нескольких месяцев.

Как утверждает Е.Б. Ленчук, ограничения затронули широкий спектр экономической деятельности, в том числе внешнеторговые операции, финансовый сектор и транспортно-логистические цепочки [4, с. 55–57]. Последнее привело к существенному увеличению временных и материальных затрат на транспортировку грузов. Однако наиболее критичным аспектом санкционного режима стали ограничения в высокотехнологичной сфере, последствия которых имеют пролонгированный характер с кумулятивным эффектом.

Стратегической целью данных санкций является подрыв развития ключевых отраслей российской экономики, особенно в области оборонно-промышленного комплекса и высокотехнологичных секторов [5, с. 53–54]. Западные страны стремятся затормозить освоение Россией передовых технологий четвертой промышленной революции, включая искусственный интеллект, квантовые вычисления и инновационные производственные технологии, чтобы ослабить конкурентные позиции страны на формирующихся рынках будущего.

Особую озабоченность вызывает запрет на поставку высокотехнологичного оборудования, комплектующих и технологий, что создает потенциальную угрозу технологическому суверенитету России. В этой связи возникает необходимость детального анализа самого концепта «технологический суверенитет» и его составляющих.

По мнению Е.Б. Ленчук, технологический суверенитет представляет собой способность государства обеспечивать технологическую независимость и конкурентоспособность национальной экономики за счет имеющихся собственных ресурсов, компетенций и технологий [6, с. 70–72]. При этом автор подчеркивает, что технологический суверенитет не означает полную изоляцию или автаркию, а предполагает наличие критически важных технологий и производственных возможностей, позволяющих стране самостоятельно развивать стратегически значимые отрасли экономики. Е.Б. Ленчук акцентирует внимание на необходимости развития национальной инновационной системы, создания собственных технологических заделов и формирования кадрового потенциала как ключевых элементов технологического суверенитета.

В свою очередь, С.Д. Бодрунов рассматривает технологический суверенитет как способность страны самостоятельно осуществлять полный цикл разработки и производства критически важной продукции на основе отечественных технологий, обеспечивая при этом глобальную конкурентоспособность производимых товаров и услуг [7, с. 56–57]. Особое внимание автор уделяет необходимости контроля над ключевыми технологиями и производственными цепочками, а также способности к технологическому развитию без критической зависимости от иностранных решений.

Основное различие в подходах авторов заключается в том, что Е.Б. Ленчук делает акцент на ресурсном и компетентностном аспектах технологиче-

ского суверенитета, в то время как С.Д. Бодрунов фокусируется на производственно-технологической составляющей и способности к полному циклу создания продукции. Кроме того, Е.Б. Ленчук более гибко подходит к вопросу международного технологического сотрудничества, тогда как С.Д. Бодрунов подчеркивает важность максимальной независимости от внешних технологических решений.

На основе синтеза данных подходов можно предложить следующее авторское определение: технологический суверенитет России – это способность государства обеспечивать устойчивое развитие и конкурентоспособность национальной экономики на основе собственных технологических компетенций, производственных возможностей и ресурсной базы, позволяющих осуществлять полный цикл создания критически важной продукции при сохранении избирательной интеграции в глобальные технологические цепочки. При этом технологический суверенитет предполагает наличие развитой национальной инновационной системы, способной генерировать новые технологические решения и обеспечивать их эффективное внедрение в производство, а также подготовку соответствующих кадров для реализации технологической независимости страны в стратегически важных областях.

На протяжении последних трех десятилетий Российская Федерация формировала устойчивый экономический фундамент, опираясь на свои основные преимущества в международной конкуренции [8, с. 290]. Ключевым фактором конкурентоспособности выступало сочетание сравнительно невысоких затрат на персонал при наличии высокого уровня профессиональной подготовки кадров. Тем не менее российский экономический сектор демонстрирует недостаточную инновационную активность, что препятствует укреплению позиций страны в системе международного разделения труда и ограничивает возможности получения более высокой добавленной стоимости от экспорта высокотехнологичных инновационных продуктов.

Существенные перспективы для трансформации сложившейся ситуации открываются в контексте реализации новой промышленной стратегии государства. В рамках своих исследований высказываю точку зрения, согласно которой особое значение в данном контексте приобретает деятельность Фонда развития промышленности РФ (далее – ФРП), который призван выступить катализатором инновационных процессов и способствовать достижению технологической независимости страны [9, с. 10–12].

В частности, в рамках ФРП разработана программа Кластерной инвестиционной платформы (КИП), представляющая собой инструмент поддержки отечественных производственных предприятий через механизм предоставления кредитов на льготных условиях [10]. Данный механизм ориентирован на стимулирование инвестиционных проектов, направленных на выпуск стратегически значимой продукции. При этом участники программы имеют возможность самостоятельного выбора финансового учреждения для получения поддержки.

Фонд развития промышленности, выступая в качестве координатора КИП, реализует широкий спектр функций [11, с. 7–10]. В их число входит

всесторонняя оценка инвестиционных инициатив, предоставление консультационной поддержки заемщикам для совершенствования их проектов, а также осуществление контроля за ходом реализации одобренных проектов. Кроме того, к компетенции ФРП относятся анализ документации банков-участников для заключения соглашений о субсидировании и последующего предоставления субсидий.

Е.Н. Стариков и М.В. Евсеева в рамках своего исследования выделяют следующие принципы, характерные для деятельности ФРП [12, с. 100–101]. Фонд развития промышленности выстроил свою деятельность на основе четко сформулированных принципов, обеспечивающих эффективное распределение государственной поддержки промышленного сектора. В первую очередь Фонд концентрируется на финансировании проектов стратегического значения, направленных на достижение технологической независимости страны. Это включает поддержку инициатив в сфере импортозамещения, внедрения передовых технологий, цифровой трансформации производств, а также проектов по диверсификации оборонно-промышленного комплекса и развитию производства комплектующих. Особое внимание уделяется проектам по внедрению систем маркировки продукции и повышению производительности труда.

Важнейшим принципом работы ФРП является обеспечение возвратности предоставляемых средств [13, с. 55–56]. Несмотря на привлекательные условия финансирования, предполагающие длительные сроки и низкие процентные ставки, Фонд требует надежного обеспечения займов и твердых гарантий от инициаторов проектов. Это обусловлено необходимостью сохранения бюджетных средств даже в случае неудачной реализации проекта.

В основе механизма отбора проектов лежит принцип поддержки сильных участников рынка. ФРП проводит тщательную оценку не только самих проектов, но и профессионализма команды, которая будет их реализовывать. При этом географическое расположение предприятия или его отраслевая принадлежность не являются определяющими факторами. Приоритет отдается успешным компаниям, демонстрирующим потенциал развития и высокую вероятность достижения заявленных результатов. Существенно, что предприятия, находящиеся в кризисном состоянии, не могут претендовать на поддержку Фонда.

Особое место в деятельности ФРП занимает реализация принципа «одного окна» через работу Консультационного центра. Этот механизм обеспечивает бесплатную информационную поддержку бизнеса, предоставляя исчерпывающую информацию не только о собственных программах Фонда, но и о других доступных формах государственной поддержки промышленных предприятий. Такой подход позволяет максимально упростить для предприятий процесс получения необходимой информации и доступа к механизмам государственной поддержки.

Представим основные условия программ финансирования в виде таблицы

Основные условия программ финансирования [14]

Программа	Сумма займа, млн руб.	Процентные ставки	Срок займа, лет
Проекты развития	100–1000	5 (3)	До 5
Комплекующие изделия	100–1000	5 (3)	До 5
Лизинговые проекты	5–500	5 (1)	До 5
Производительность труда	50–300	5 (3)	До 5
Маркировка товара	5–50	5	До 2
Формирование компонентной и ресурсной базы	10–500	7	До 3
Автокомпоненты	100–5000	5 (3)	До 7
Проекты транспортного машиностроения	1000–10000	1	До 15
Проекты лесной промышлен- ности с региональными ФРП	20–100	5 (3)	До 3

На основе анализа условий программ финансирования можно выделить несколько наиболее привлекательных для заемщиков программ:

– «Проекты транспортного машиностроения» предлагают самые выгодные условия с минимальной процентной ставкой 1% и максимальным сроком займа до 15 лет, а также значительной суммой финансирования от 1 до 10 млрд руб.;

– «Лизинговые проекты» также привлекательны благодаря низкой процентной ставке (1–5%) и доступному диапазону сумм займа от 5 до 500 млн руб. с периодом кредитования до 5 лет;

– «Проекты развития» и «Комплекующие изделия» предлагают идентичные условия с возможностью получения крупных займов (100–1000 млн руб.) по умеренной ставке 3–5% на срок до 5 лет;

– «Производительность труда» может быть интересна среднему бизнесу благодаря меньшей сумме займа (50–300 млн руб.) при сохранении привлекательной ставки 3–5% и срока до 5 лет.

Особо стоит отметить программу «Маркировка товара», которая, несмотря на короткий срок займа (до 2 лет), предлагает небольшие суммы (5–50 млн руб.) по умеренной ставке 5%, что может быть удобно для малого бизнеса.

Что касается структур затрат по текущему портфелю ФРП, то они представлены на рис. 1.

Анализ структуры затрат по текущему портфелю ФРП показывает, что основная доля расходов приходится на оборудование, составляя 465,3 млрд руб., будучи самой значительной статьёй затрат. На втором месте находятся работы и услуги третьих лиц с объемом 28,7 млрд руб. Материалы и комплекующие занимают третью позицию с показателем 12,2 млрд руб. Наименьшая доля в структуре затрат приходится на заработную плату 2,6 млрд руб.

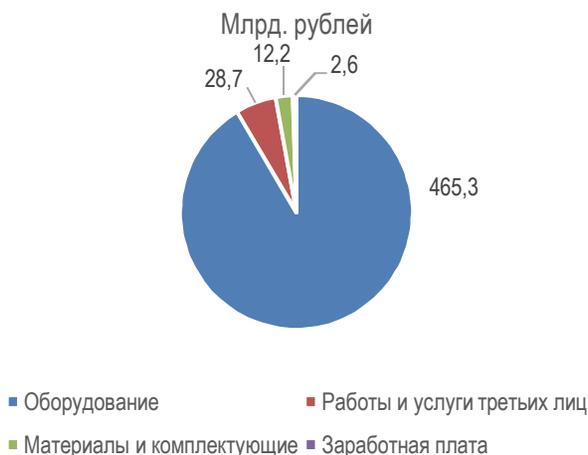


Рис. 1. Структура затрат по текущему портфелю ФРП [15]

Такое распределение наглядно демонстрирует, что ФРП в первую очередь ориентирован на технологическое перевооружение и модернизацию производств, поскольку затраты на оборудование существенно превышают все остальные статьи расходов. При этом операционные расходы, включая оплату труда и услуги подрядчиков, занимают значительно меньшую долю в общей структуре затрат.

В качестве наиболее яркого примера деятельности ФРП можно выделить Северный морской путь (далее – СМП) [16, с. 116–120]. Их взаимосвязь проявляется в следующих аспектах:

1. Финансирование проектов: ФРП предоставляет льготные займы предприятиям, производящим оборудование для развития инфраструктуры СМП, поддерживает проекты по производству судового оборудования, участвует в финансировании разработок в области арктического судостроения.

2. Программы импортозамещения: ФРП участвует в программах по замещению импортного оборудования, необходимого для функционирования СМП, поддерживает локализацию производства критически важных компонентов для арктической техники.

3. Развитие промышленной инфраструктуры: Фонд способствует созданию производственных мощностей в регионах, прилегающих к СМП, финансирует модернизацию предприятий, обслуживающих потребности арктического судоходства.

4. Технологический суверенитет: ФРП поддерживает проекты, направленные на обеспечение технологической независимости в сфере арктического транспорта, способствует развитию отечественных технологий для работы в условиях Крайнего Севера.

5. Стратегические приоритеты: оба направления являются стратегически важными для экономического развития России, входят в число приоритетных национальных проектов.

Таким образом, ФРП выступает одним из инструментов промышленной политики, способствующих развитию производственно-технологической базы для функционирования СМП.

Обсуждение

В рамках научной дискуссии о путях достижения технологического суверенитета России профессор П.А. Рогачевский выдвигает тезис о необходимости активного привлечения венчурного капитала и частных предпринимателей как основного драйвера достижения технологического суверенитета [17, с. 43–44]. Он аргументирует свою позицию тем, что именно частные инвесторы способны быстро реагировать на рыночные возможности, принимать гибкие решения и эффективно управлять рисками. По его мнению, успешный опыт технологических прорывов в других странах базировался именно на активном участии венчурного капитала.

Однако данная позиция представляется несостоятельной в текущих российских реалиях по ряду причин. Во-первых, геополитическая напряженность и санкционное давление существенно ограничили доступ к международному венчурному капиталу, а собственный российский венчурный рынок недостаточно развит для масштабных технологических инвестиций. Во-вторых, частные инвесторы ориентированы на краткосрочную прибыль и не готовы к длительным срокам окупаемости, характерным для фундаментальных технологических проектов. В-третьих, многие критически важные технологические направления требуют значительных капиталовложений, преysшающих возможности отдельных частных инвесторов.

В противовес этому Фонд развития промышленности обладает рядом неоспоримых преимуществ в качестве ключевого инструмента достижения технологического суверенитета. Прежде всего, ФРП имеет доступ к значительным государственным ресурсам и может предоставлять льготное финансирование на длительный срок (до 15 лет) с минимальными процентными ставками (от 1%). Фонд способен координировать свою деятельность с государственной промышленной политикой, обеспечивая системный подход к развитию критических технологий.

Важным аспектом является то, что ФРП обладает отработанными механизмами экспертизы проектов и мониторинга их реализации, что снижает риски неэффективного использования средств. Фонд также имеет возможность поддерживать масштабные проекты технологической модернизации, требующие существенных инвестиций (до 10 млрд руб. в рамках отдельных программ).

Кроме того, ФРП функционирует как элемент единой государственной системы поддержки промышленности, что позволяет обеспечивать синергетический эффект от взаимодействия различных инструментов господдержки. Фонд может гарантировать долгосрочную последовательную поддержку проектов, в отличие от частных инвесторов, чьи решения могут меняться под влиянием рыночной конъюнктуры.

Особенно важно отметить, что ФРП ориентирован на достижение стратегических целей технологического развития страны, а не только на получение финансовой отдачи. Это позволяет поддерживать проекты, которые могут быть непривлекательными для частных инвесторов, но критически важными для технологического суверенитета страны.

Таким образом, в текущих условиях именно ФРП, а не венчурный капитал способен выступать эффективным инструментом достижения технологического суверенитета России. Это обусловлено как объективными ограничениями венчурного рынка, так и уникальными возможностями Фонда в части долгосрочного льготного финансирования, системного подхода к развитию технологий и координации с государственной промышленной политикой.

Заключение

На основании настоящего исследования можно сформулировать следующие ключевые выводы:

1. На сегодняшний день имеет место санкционное давление на технологический суверенитет РФ, что подтверждают следующие факты: беспрецедентный масштаб санкций (более 12 тысяч ограничений), целенаправленный удар по высокотехнологичным секторам экономики, стремление западных стран ограничить доступ России к технологиям четвертой промышленной революции (ИИ, квантовые вычисления), запрет на поставку высокотехнологичного оборудования и комплектующих, кумулятивный эффект ограничений с долгосрочными последствиями.

2. Авторское определение технологического суверенитета. Технологический суверенитет России – это способность государства обеспечивать устойчивое развитие и конкурентоспособность национальной экономики на основе собственных технологических компетенций, производственных возможностей, ресурсной базы, возможности осуществлять полный цикл создания критически важной продукции, сохранения избирательной интеграции в глобальные технологические цепочки.

При этом обязательными условиями являются развитая национальная инновационная система и подготовка профильных кадров.

3. Ключевая роль ФРП в обеспечении технологического суверенитета обусловлена такими факторами, как доступ к значительным государственным ресурсам, возможность предоставления льготного долгосрочного финансирования (до 15 лет под 1%), отработанные механизмы экспертизы и мониторинга проектов, способность поддерживать масштабные проекты (до 10 млрд руб.), системный подход к развитию критических технологий, координация с государственной промышленной политикой, ориентация на стратегические цели технологического развития, возможность поддержки проектов, непривлекательных для частных инвесторов, функционирование как элемента единой системы господдержки промышленности.

В текущих геополитических условиях именно ФРП, а не венчурный капитал или частные инвесторы способен выступать эффективным инструментом достижения технологического суверенитета России благодаря своим уникальным возможностям и системному подходу к развитию критически важных технологий.

Список источников

1. Коршук В.А., Чельшьева Э.А. Технологический суверенитет как приоритет промышленной политики Российской Федерации в условиях санкционного давления // Общество и цивилизация. 2023. Т. 5, № 2. С. 60–66.
2. Смородинская Н.В., Катюков Д.Д. Россия в условиях санкций: пределы адаптации // Вестник Института экономики РАН. 2022. № 6. С. 52–67.
3. Афонцев С.А. Политические парадоксы экономических санкций // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 3 (55). С. 193–198.
4. Ленчук Е.Б. Технологическая модернизация как основа антисанкционной политики // Проблемы прогнозирования. 2023. № 4 (199). С. 54–66.
5. Ленчук Е.Б. Научно-технологическое развитие России в условиях санкционного давления // Экономическое возрождение России. 2022. № 3 (73). С. 52–59.
6. Ленчук Е.Б., Филатов В.И. Проекты технологического суверенитета как инструмент инновационного развития российской экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2024. Т. 17, № 3. С. 68–81.
7. Бодрунов С.Д. Глобальная трансформация современного общества и национальные цели развития России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2021. Т. 230, № 4. С. 54–65.
8. Ткаченко И.Н., Стариков Е.Н., Евсеева М.В. Оценка эффектов применения проектных инструментов промышленной политики в регионах // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2022. Т. 22, № 3. С. 287–294.
9. Степанов Н.С. Роль фонда развития промышленности в области развития технологического суверенитета РФ // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2024. № 65. С. 5–18.
10. КИП. Фонд Развития Промышленности. URL: <https://frprf.ru/navigator-gospodderzhky/kip/> (дата обращения: 20.11.2024).
11. Степанов Н.С. Модернизация Фонда развития промышленности с целью создания эффективного импортозамещения в современных условиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2023. № 61. С. 5–16.
12. Стариков Е.Н., Евсеева М.В. Фонд развития промышленности: вклад портфеля проектов в промышленное развитие регионов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2022. № 3 (35). С. 93–103.
13. Воротников А.М., Скворцова А.С. Региональный фонд развития промышленности как инструмент региональной промышленной политики // Журнал экономических исследований. 2022. Т. 8, № 4. С. 53–58.
14. Фонд Развития Промышленности. Возможности финансирования и поддержки проектов. URL: <https://frprf.ru/upload/iblock/5b2/oaq91lnalxo9o5w0xi2u7muxcbexaujx/Kratkaya-informatsiya-o-Fonde.pdf> (дата обращения: 20.11.2024).
15. Структура затрат по текущему портфелю ФПИ. URL: https://frprf.ru/upload/iblock/a7b/4uxd9jtro92uxtg4j3afup8jfb77xwdr/Prezentatsiya-Fonda-_27_.pdf (дата обращения: 20.11.2024).
16. Степанов Н.С. Институциональное развитие Северного морского пути как системный драйвер экономического роста // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 216, № 2. С. 112–124.

17. Рогачевский П.А. Теоретические и методологические вопросы венчурного инвестирования // Журнал прикладных исследований. 2024. № 5. С. 42–45.

References

1. Korshuk, V.A. & Chelysheva, E.A. (2023) Tekhnologicheskii suverenitet kak prioritet promyshlennoy politiki Rossiyskoy Federatsii v usloviyakh sanktsionnogo davleniya [Technological sovereignty as a priority of the industrial policy of the Russian Federation in the context of sanctions pressure]. *Obshchestvo i tsivilizatsiya*. 2 (5). pp. 60–66.

2. Smorodinskaya, N.V. & Katukov, D.D. (2022) Rossiya v usloviyakh sanktsiy: predely adaptatsii [Russia under sanctions: The limits of adaptation]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*. 6. pp. 52–67.

3. Afontsev, S.A. (2022) Politicheskie paradoksy ekonomicheskikh sanktsiy [Political paradoxes of economic sanctions]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. 3. pp. 193–198.

4. Lenchuk, E.B. (2023) Tekhnologicheskaya modernizatsiya kak osnova antisanktsionnoy politiki [Technological modernization as the basis for anti-sanctions policy]. *Problemy prognozirovaniya*. 4. pp. 54–66.

5. Lenchuk, E.B. (2022) Nauchno-tekhnologicheskoe razvitiye Rossii v usloviyakh sanktsionnogo davleniya [Scientific and technological development of Russia in the context of sanctions pressure]. *Ekonomicheskoe vozrozhdeniye Rossii*. 3 (73). pp. 52–59.

6. Lenchuk, E.B. & Filatov, V.I. (2024) Proekty tekhnologicheskogo suvereniteta kak instrument innovatsionnogo razvitiya rossiyskoy ekonomiki [Technological sovereignty projects as an instrument of innovative development of the Russian economy]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 3 (17). pp. 68–81.

7. Bodrunov, S.D. (2021) Global'naya transformatsiya sovremennoy obshchestva i natsional'nye tseli razvitiya Rossii [Global transformation of modern society and national development goals of Russia]. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*. 4 (230). pp. 54–65.

8. Tkachenko, I.N., Starikov, E.N. & Evseeva, M.V. (2022) Otsenka effektivnosti primeneniya proektnykh instrumentov promyshlennoy politiki v regionakh [Assessing the effects of applying industrial policy project instruments in the regions]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Ekonomika. Upravlenie. Pravo*. 3 (22). pp. 287–294.

9. Stepanov, N.S. (2024) The role of the Industrial Development Fund in the development of technological sovereignty of the Russian Federation. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 65. pp. 5–18. (In Russian). doi:10.17223/19988648/65/1

10. KIP. Fond Razvitiya Promyshlennosti [KIP. Industrial Development Fund]. (n.d.) [Online] Available from: <https://frprf.ru/navigator-gospodderzhky/kip/> (Accessed: 20.11.2024).

11. Stepanov, N.S. (2023) Modernization of the Industry Development Fund to create effective import substitution in today's environment. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 61. pp. 5–16. (In Russian). doi:10.17223/19988648/61/1

12. Starikov, E.N. & Evseeva, M.V. (2022) Fond razvitiya promyshlennosti: vklad portfelya proektov v promyshlennoye razvitiye regionov [Industrial Development Fund: Contribution of the project portfolio to the industrial development of regions]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i menedzhmenta*. 3 (35). pp. 93–103.

13. Vorotnikov, A.M. & Skvortsova, A.S. (2022) Regional'nyy fond razvitiya promyshlennosti kak instrument regional'noy promyshlennoy politiki [Regional Industrial Development Fund as an instrument of regional industrial policy]. *Zhurnal ekonomicheskikh issledovaniy*. 4 (8). pp. 53–58.

14. Fond Razvitiya Promyshlennosti [Industrial Development Fund]. (n.d.) *Vozmozhnosti finansirovaniya i podderzhki proektov* [Opportunities for financing and supporting projects].

[Online] Available from: <https://frprf.ru/upload/iblock/5b2/oaq911nalxo9o5w0xi2u7muxcbexaujx/Kratkaya-informatsiya-o-Fonde.pdf> (Accessed: 20.11.2024).

15. Fond Razvitiya Promyshlennosti [Industrial Development Fund]. (n.d.) *Struktura zatrat po tekushchemu portfelyu FRP* [Cost structure for the current portfolio of the FRP]. [Online] Available from: https://frprf.ru/upload/iblock/a7b/4uxd9jtro92uxtq4j3afyp8jf677xwdr/Prezentatsiya-Fonda_27_.pdf (Accessed: 20.11.2024).

16. Stepanov, N.S. (2019) *Institutsional'noe razvitie Severnogo morskogo puti kak sistemnyy drayver ekonomicheskogo rosta* [Institutional development of the Northern Sea Route as a systemic driver of economic growth]. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*. 2 (216). pp. 112–124.

17. Rogachevskiy, P.A. (2024) *Teoreticheskie i metodologicheskie voprosy venchurnogo investirovaniya* [Theoretical and methodological issues of venture investment]. *Zhurnal prikladnykh issledovaniy*. 5. pp. 42–45.

Информация об авторе:

Степанов Н.С. – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Центр институтов социально-экономического развития, Институт экономики Российской академии наук (Москва, Россия). E-mail: stepanov720@inecon.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

N.S. Stepanov, Cand. Sci. (Economics), senior researcher, Center of Institutions of Social and Economic Development, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation). E-mail: stepanov720@inecon.ru

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 21.11.2024; одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.

The article was submitted 21.11.2024; approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.

Научная статья
УДК 332.1: 332.02: 332.05
doi: 10.17223/19988648/69/2

Инновации как фактор регионального экономического роста (на примере Республики Татарстан)

Александр Александрович Победин¹

¹ Уральский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Екатеринбург, Россия, pobedin-aa@ranepa.ru; <https://ORCID.org/0000-0002-2388-596X>

Аннотация. В статье анализируется влияние инновационной активности на экономический рост Республики Татарстан с учетом краткосрочных и долгосрочных эффектов. На основе статистических данных за период 2000–2022 гг. исследуются факторы, определяющие динамику инновационного развития региона. В качестве методов исследования используются корреляционный анализ, расчет интегрального индекса инновационной активности, а также экономическое моделирование. Для Республики Татарстан проведена комплексная оценка взаимосвязи между инновационной активностью и экономическим ростом с использованием ARDL-модели. Результаты исследования показали, что влияние инновационной активности на экономический рост неравномерно во времени: в краткосрочном периоде наблюдается отрицательный эффект, что может быть связано с издержками адаптации к новым технологиям, тогда как в долгосрочной перспективе выявлено значительное положительное влияние. Новизна исследования заключается также в разработке и апробации интегрального индекса инновационной активности, учитывающего специфику регионального инновационного развития. Изложенные в статье результаты анализа и моделирования могут быть полезны для разработки эффективной региональной инновационной политики, направленной на стимулирование долгосрочного экономического роста. Выявленные закономерности позволяют лучше понять механизмы влияния инновационной активности на региональное экономическое развитие и могут служить основой для принятия мотивированных управленческих решений в сфере инновационного и экономического развития. Представленный методологический подход может быть адаптирован для анализа инновационных процессов в других регионах России и зарубежных стран.

Ключевые слова: инновации, экономический рост, Республика Татарстан, региональная экономика, ARDL-модель, валовый региональный продукт, инновационная экосистема, региональная инновационная политика

Для цитирования: Победин А.А. Инновации как фактор регионального экономического роста (на примере Республики Татарстан) // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 21–40. doi: 10.17223/19988648/69/2

Original article

Innovations as a factor of regional economic growth (using the example of the Republic of Tatarstan)

Alexander A. Pobedin¹

¹ Ural Institute of Management – Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Yekaterinburg, Russian Federation, pobedin-aa@ranepa.ru; <https://ORCID.org/0000-0002-2388-596X>

Abstract. This article analyzes the impact of innovation activities on the economic growth of the Republic of Tatarstan, taking into account short-term and long-term effects. Based on statistical data for the period 2000–2022, the study examines factors determining the dynamics of innovative development in the context of their influence on the gross regional product. The research methods include correlation analysis, calculation of an integral index of innovation activities, and economic modeling. A comprehensive assessment of the relationship between innovation activities and economic growth was conducted for the Republic of Tatarstan using the ARDL model. The results of the study showed that the impact of innovation activities on economic growth is uneven over time: in the short term, there is a negative effect, which may be associated with the costs of adapting to new technologies, while in the long term, a significant positive impact was revealed. The novelty of the research also lies in the development and testing of an integral index of innovation activities that takes into account the specifics of regional innovative development. The results of the analysis and modeling presented in the article can be useful for developing an effective regional innovation policy aimed at stimulating long-term economic growth. The identified patterns allow for a better understanding of the mechanisms of innovation activities' influence on regional economic development and can serve as a basis for making informed management decisions in the field of innovation and economic development. The presented methodological approach can be adapted for analyzing innovation processes in other regions of Russia and foreign countries.

Keywords: innovation, economic growth, Republic of Tatarstan, regional economy, ARDL model, gross regional product, innovation ecosystem, regional innovation policy

For citation: Pobedin, A.A. (2025) Innovations as a factor of regional economic growth (using the example of the Republic of Tatarstan). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 21–40. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/2

Введение

Научно-технический прогресс, являясь неотъемлемой характеристикой современного этапа развития общества, оказывает всеобъемлющее влияние на экономические процессы и структуру хозяйственных систем. Его ускорение приводит к сокращению жизненных циклов технологий и продуктов, что требует от экономических субъектов постоянной адаптации и поиска новых производственных и управленческих решений. В этих условиях инновационная деятельность становится ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития регионов. Традиционные

факторы производства уже не способны обеспечить долгосрочное экономическое преимущество, в то время как технологическое развитие и инновационная активность, представляя собой результат интеллектуальной деятельности, воплощенный в новых продуктах, процессах и организационных решениях, становятся драйверами экономического роста [1, 2].

Инновационная деятельность способствует повышению производительности прочих экономических факторов и, как следствие, повышению эффективности производства. Согласно исследованию, проведенному на примере 117 компаний, котирующихся на бирже малых и средних предприятий Китая с 2015 по 2019 г., существует значительное положительное влияние баланса между поисковыми и эксплуатационными инновациями на результативность предприятий. Поисковые инновации направлены на создание принципиально новых продуктов или технологий, в то время как эксплуатационные инновации фокусируются на улучшении существующих процессов и продуктов. Сбалансированный подход к обоим типам инноваций позволяет компаниям не только повышать эффективность текущих операций, но и создавать новые возможности для роста и развития [3]. С.А. Балашова и А.А. Абрамова на основе сравнения развития североамериканских стран с другими регионами Европы доказывают, что гибкая инфраструктура поддержки инноваций обеспечивает более высокие темпы экономического развития, подчеркивая важность создания комплексной инновационной экосистемы [4], что подтверждается и другими исследованиями [5–9]. Инновационные процессы способны формировать новые рынки [10, 11], расширяя инвестиционные возможности [12, 13] и создавая условия для решения экологических проблем [14]. Однако далеко не всегда инновационные процессы имеют однозначно позитивное влияние на социально-экономическое развитие, в отдельных случаях провоцируя структурную безработицу, усиление социального и территориального неравенства, экологические проблемы и социальную напряженность, проблемы на уровне отдельных субъектов рынка [15–18], что также необходимо учитывать при выстраивании региональной инновационной политики. В этих условиях особую значимость приобретает анализ взаимосвязи между инновационной активностью и экономическим ростом на региональном уровне, что обусловлено неравномерностью инновационного развития различных субъектов Российской Федерации и необходимостью выявления эффективных механизмов стимулирования инновационных процессов [19–24].

Большинство авторов указывают на положительную связь между инновационными процессами и экономическим ростом [25–29], однако, как правило, в анализе используется небольшой временной интервал (до 5–7 лет), не учитываются возможные автокорреляционные эффекты и наличие временного лага между факторами инновационного развития и результатами в виде прироста объема производства. Соответственно, востребованным является проведение комплексных исследований для получения надежных и обоснованных выводов о характере и силе связи между инновационными

процессами и экономическим ростом в долгосрочной перспективе, что может иметь важное значение для разработки эффективной инновационной и экономической политики.

Республика Татарстан представляет собой уникальный объект исследования, являясь одним из лидеров инновационного развития среди регионов России. Согласно рейтингу инновационного развития субъектов Российской Федерации, составляемому Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», Республика Татарстан стабильно входит в тройку лидеров, демонстрируя высокие показатели по ключевым параметрам инновационной деятельности [30]. В регионе сформирована комплексная региональная инновационная экосистема, включающая развитую научно-образовательную базу, предпринимательскую инфраструктуру и эффективные механизмы государственной поддержки [31–34].

В республике функционирует ряд крупных инновационных центров, таких как особая экономическая зона «Алабуга», технополис «Химград», IT-парк, технопарк «Идея» и ОЭЗ «Иннополис» [35, 36]. Эти площадки обеспечивают благоприятные условия для развития высокотехнологичных производств и реализации инновационных проектов. Иннополис, в частности, является уникальным проектом – это первый российский город, специализирующийся на развитии информационных технологий и инноваций, включающий в себя особую экономическую зону, университет и современную городскую инфраструктуру, созданную для поддержки IT-специалистов и инновационных компаний. Кроме того, в регионе действует развитая система институтов развития, включая Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан и Фонд поддержки предпринимательства [37].

Важным фактором инновационного развития Татарстана является наличие крупных предприятий в нефтехимической, машиностроительной и IT-отраслях, которые активно инвестируют в НИОКР и внедряют передовые технологии. Это создает эффект диффузии инноваций, способствуя технологическому обновлению всей региональной экономики [38].

Несмотря на очевидные успехи, Республика Татарстан сталкивается с рядом вызовов в сфере инновационного развития. К ним можно отнести необходимость дальнейшей диверсификации экономики, повышение уровня коммерциализации научных разработок, усиление кооперации между наукой и бизнесом, а также развитие человеческого капитала в сфере высоких технологий.

В этом контексте актуальным становится исследование влияния инновационной активности на экономический рост Республики Татарстан с учетом долгосрочной перспективы и возможных лаговых эффектов, что является целью настоящего исследования.

Материалы и методы

Методика исследования предполагает последовательное решение следующих задач:

- 1) формирование интегрального индекса инновационной активности региона, агрегирующего различные аспекты инновационного развития;
- 2) выявление и оценка взаимосвязей между инновационной активностью и экономическим ростом;
- 3) оценка краткосрочных и долгосрочных эффектов влияния инновационной деятельности на экономическое развитие.

При составлении индекса инновационной активности были использованы следующие региональные индикаторы: численность научно-исследовательского персонала (количество чел.); внутренние затраты на НИР (млн руб.); доля организаций, осуществлявших технологические инновации (в процентах); затраты на инновационную деятельность организаций (в процентах от общего объема отгруж. товаров, выполненных работ, услуг); объем инновационных товаров, работ, услуг (в процентах от общего объема реализованной продукции); выдано патентов на изобретения (единиц); используемые передовые производственные технологии (единиц).

Индекс рассчитывался как среднее арифметическое нормализованных значений перечисленных выше показателей:

$$IIA_t = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{X_{it} - \min X_i}{\max X_i - \min X_i}, \quad (1)$$

где IIA_t – индекс инновационной активности в период t ; n – количество показателей (в настоящем исследовании = 7); X_{it} – значение i -го показателя в период t ; $\min X_i$ – минимальное значение i -го показателя; $\max X_i$ – максимальное значение i -го показателя; i – индекс показателя ($i = 1, 2, \dots, n$); t – период времени.

Исследование включает применение авторегрессионной модели с распределенным лагом (ARDL). Выбор данного метода обусловлен возможностью учитывать динамические аспекты взаимодействия между переменными [39–44], что особенно актуально в контексте анализа макроэкономических показателей:

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^p \beta_i y_{t-i} + \sum_{j=0}^k \gamma_j x_{t-j} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где y_t – зависимая переменная в момент времени t ; α – константа (свободный член); β_i – коэффициенты при лагированных значениях зависимой переменной ($i = 1, 2, \dots, p$); y_{t-i} – лагированные значения зависимой переменной; γ_j – коэффициенты при текущем и лагированных значениях независимой переменной ($j = 0, 1, 2, \dots, k$); x_{t-j} – текущее и лагированные значения независимой переменной; ε_t – случайная ошибка в момент времени t ; p – максимальный лаг зависимой переменной; k – максимальный лаг независимой переменной.

Зависимая переменная модели – валовый региональный продукт (в виде натурального логарифма). В качестве независимых переменных используются индекс инновационной активности, а также индексы физического объема оборота розничной торговли (в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году) и физического объема инвестиций в основной капитал

(в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году), последние два показателя взяты в качестве контрольных переменных. Краткосрочные эффекты оценивались с помощью коэффициентов γ_j . Долгосрочные эффекты рассчитывались следующим образом:

$$\varphi = \frac{\sum \gamma_j}{(1 - \sum \beta_i)}, \quad (3)$$

где φ – долгосрочный эффект воздействия x_t на y_t .

Существенным фактором в пользу выбора ARDL-модели является ее эффективность при работе с выборками ограниченного объема, что особенно ценно для настоящего исследования, оперирующего относительно небольшим количеством наблюдений. В связи с этим при тестировании модели не применялись варианты лагов больше 2.

Для расчетов использовалась библиотека «ARDL» в рамках программной среды R, а также библиотека «statsmodels» в среде Python. Статистическую базу исследования составляют данные Федеральной службы государственной статистики¹ и ее территориального органа по Республике Татарстан², охватывающие период с 2000 по 2022 г.

Результаты исследования

Анализ динамики инновационной деятельности Республики Татарстан за период с 2000 по 2022 г. характеризуется неоднородными тенденциями в различных аспектах научно-технологического прогресса (рис. 1). Наблюдаемый устойчивый рост внутренних затрат на научные исследования и разработки, достигший к 2022 г. впечатляющей отметки в 27,8 млрд руб., свидетельствует о планомерной реализации стратегии интенсификации инновационного развития региона, сопровождаемая увеличением доли затрат на инновационную деятельность организаций в общем объеме отгруженных товаров и услуг, что указывает на формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере высокотехнологичных производств и наукоемких отраслей экономики.

Положительная динамика показателя инновационной активности организаций, демонстрирующая более чем трехкратный рост за рассматриваемый период и достигшая в 2022 г. 46% от общего числа обследованных предприятий, может быть интерпретирована как результат эффективной региональной политики, направленной на стимулирование инновационной деятельности и создание благоприятных условий для технологического предпринимательства.

¹ Социально-экономические показатели по субъектам Российской Федерации. Приложение к сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели». URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/47652> (дата обращения: 02.10.2024).

² Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. Официальная статистика. URL: <https://16.rosstat.gov.ru/folder/136134> (дата обращения: 02.10.2024).



Рис. 1. Динамика индекса инновационной активности и отдельных показателей инновационной деятельности в Татарстане (2000–2022 гг.).

Источник: составлено автором по материалам исследования

Совпадая с увеличением числа используемых передовых производственных технологий, данный тренд отражает процесс технологической модернизации промышленного сектора Татарстана. Несмотря на общую позитивную картину, анализ выявляет и ряд проблемных аспектов, требующих пристального внимания со стороны региональных властей и научного сообщества. В частности, наблюдаемая волатильность в динамике выдачи патентов на полезные модели может свидетельствовать о недостаточной эффективности механизмов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Кроме того, флуктуации в численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, указывают на необходимость совершенствования кадровой политики в научно-технологической сфере и создания дополнительных стимулов для привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов.

Корреляционный анализ показателей инновационной деятельности Татарстана (табл. 1) выявляет ряд значимых взаимосвязей, углубляющих понимание процессов технологического развития региона (при расчетах был использован коэффициент Пирсона). Обнаруженная сильная положительная корреляция (0,948) между затратами на НИОКР и инновационной активностью организаций свидетельствует о высокой эффективности инвестиций в научно-исследовательскую деятельность для стимулирования инновационных процессов. Присутствует тесная связь (0,905) между затратами на НИОКР и внедрением передовых производственных технологий, указывающая на непосредственное влияние научных исследований на технологическую модернизацию промышленности региона.

Интересным аспектом является обнаруженная отрицательная корреляция (-0,541) между численностью персонала, занятого в НИОКР, и затратами на НИОКР. Данный факт может свидетельствовать о повышении эффективности использования человеческих ресурсов в научно-исследовательской сфере или указывать на структурные изменения в характере проводимых исследований, возможно, связанные с автоматизацией и цифровизацией научных процессов. Сильная положительная корреляция (0,709) между затратами на НИОКР и затратами на инновационную деятельность организаций подчеркивает системный характер инновационного развития региона, где увеличение инвестиций в науку стимулирует инновационную активность предприятий, создавая комплексный эффект в развитии региональной инновационной экосистемы.

Таблица 1. Корреляционная матрица основных показателей инновационной деятельности по Республике Татарстан (2000–2022 гг., рассчитано автором)*

Переменные	Персонал в НИОКР	Затраты на НИОКР	Инновац. активность	Затраты на инновации	Объем инноваций	Выдано патентов	Передовые технологии
Персонал в НИОКР	1,00	-0,54	-0,34	-0,35	-0,82	-0,76	-0,74
Затраты на НИОКР	-0,54	1,00	0,95	0,71	0,63	0,53	0,90
Инновац. активность	-0,34	0,95	1,00	0,69	0,44	0,33	0,77
Затраты на инновации	-0,35	0,71	0,69	1,00	0,44	0,31	0,60
Объем инноваций	-0,82	0,63	0,44	0,44	1,00	0,74	0,73
Выдано патентов	-0,76	0,53	0,33	0,31	0,74	1,00	0,73
Передовые технологии	-0,74	0,90	0,77	0,60	0,73	0,73	1,00

* Значения округлены до 0,01.

Динамика индекса инновационной деятельности Татарстана, рассчитанного автором (рис. 1), демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, отра-

жая поступательное развитие инновационного потенциала региона. Начиная с относительно низкого значения 0,22 в 2000 г., индекс претерпел значительные колебания в первое десятилетие, достигнув локального минимума 0,10 в 2001 г. Этот период характеризовался нестабильностью и поиском эффективных механизмов стимулирования инновационной активности. С 2010 г. наблюдается более устойчивый и интенсивный рост индекса, что может свидетельствовать о формировании эффективной региональной инновационной политики. Особенно заметен скачок в развитии с 2013 по 2014 г., когда индекс увеличился с 0,48 до 0,62, что может быть связано с реализацией крупных инновационных проектов и структурными изменениями в экономике региона.

Несмотря на некоторое снижение в 2015–2016 гг., возможно, обусловленное макроэкономическими факторами, с 2017 г. индекс демонстрирует уверенный рост, достигнув максимального значения 0,77 в 2022 г. Этот тренд указывает на устойчивое развитие инновационной экосистемы Татарстана, эффективность принимаемых мер по стимулированию инновационной деятельности и повышение конкурентоспособности региона в сфере высоких технологий.

Значительный рост индекса инновационной активности за последние годы коррелирует с ранее отмеченным увеличением затрат на НИОКР и повышением инновационной активности организаций, подтверждая системный характер развития инновационного потенциала региона. Достижение индексом значения 0,77 в 2022 г. свидетельствует о существенном прогрессе Татарстана в создании благоприятной среды для инновационного развития и может рассматриваться как индикатор успешной реализации региональной инновационной стратегии.

Таблица 2. Результаты тестирования временных рядов на стационарность (рассчитано автором)

Показатель	Тип данных	Тест	Тестовая статистика	p-значение	Вывод
Индекс инноваций	Исходные	ADF	0,04	0,96	Нестационарный
Индекс инноваций	Исходные	KPSS	0,66	0,02	Нестационарный
Индекс инноваций	Первая разность	ADF	-85,64	0,00	Стационарный
Индекс инноваций	Первая разность	KPSS	0,15	0,10	Стационарный
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	Исходные	ADF	-4,46	0,00	Стационарный
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	Исходные	KPSS	0,49	0,04	Нестационарный

Показатель	Тип данных	Тест	Тестовая статистика	p-значение	Вывод
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	Первая разность	ADF	-5,21	0,00	Стационарный
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	Первая разность	KPSS	0,14	0,10	Стационарный
Индексы физического объема оборота розничной торговли	Исходные	ADF	-0,64	0,86	Нестационарный
Индексы физического объема оборота розничной торговли	Исходные	KPSS	0,45	0,06	Стационарный
Индексы физического объема оборота розничной торговли	Первая разность	ADF	-0,51	0,89	Нестационарный
Индексы физического объема оборота розничной торговли	Первая разность	KPSS	0,22	0,10	Стационарный
LnBPII	Исходные	ADF	0,56	0,99	Нестационарный
LnBPII	Исходные	KPSS	0,68	0,02	Нестационарный
LnBPII	Первая разность	ADF	-2,90	0,05	Стационарный
LnBPII	Первая разность	KPSS	0,33	0,10	Стационарный

Проведенный анализ стационарности исследуемых временных рядов, базирующийся на результатах тестов Дики–Фуллера (ADF) и Квятковского–Филлипса–Шмидта–Шина (KPSS), выявил гетерогенность их стохастических свойств. В то время как индекс инноваций и логарифм ВВП демонстрируют однозначную интегрированность первого порядка, будучи нестационарными в уровнях и стационарными в первых разностях, характеристики индекса физического объема инвестиций в основной капитал и индексов физического объема оборота розничной торговли противоречивы, особенно в отношении второго из перечисленных показателей. Учитывая выявленную неоднородность порядка интегрированности анализируемых рядов, а также принимая во внимание ограниченный объем выборки, применение авторегрессионной модели с распределенным лагом (ARDL) представляется наиболее целесообразным методологическим подходом. ARDL модель, отличающаяся своей гибкостью в отношении порядка интегрированности переменных, позволяет инкорпорировать в единое уравнение как $I(0)$, так и $I(1)$ процессы, что особенно актуально в контексте полученных амбивалентных результатов тестов на стационарность для некоторых рядов.

В рамках исследования была проведена оптимизация лаговой структуры ARDL-модели для анализа региональных экономических показателей (табл. 3). Модель включает четыре ключевые переменные: ВВП, индекс инноваций, инвестиции и розничную торговлю. Для выбора оптимальной спецификации использовался информационный критерий Акаике (AIC).

Таблица 3. Оценка лагов ARDL-модели (рассчитано автором)

Ранг	Количество лагов для переменных модели				
	ВРП	Индекс инноваций	Инвестиции	Розничная торговля	AIC*
1	1	1	0	2	-49,50649
2	1	2	0	2	-49,05558
3	2	2	2	2	-47,41590
4	1	0	0	2	-47,09379
5	1	0	0	1	-45,03243
6	1	0	1	1	-43,40967
7	1	1	1	1	-41,65153

* AIC – информационный критерий Акаике.

Важно отметить, что максимальное количество лагов было ограничено двумя в силу небольшого количества наблюдений в выборке. Было протестировано семь различных спецификаций модели с различным количеством лагов для каждой переменной. Результаты тестирования показали, что наилучшей спецификацией (с наименьшим значением AIC = -49,50649) является модель со следующей лаговой структурой: ВРП – 1 лаг, индекс инноваций – 1 лаг, инвестиции: 0 лагов (только текущее значение), розничная торговля: 2 лага. Данная спецификация предполагает, что текущие значения ВРП и инновационной активности зависят от их значений в предыдущем периоде, текущих инвестиций и состояния розничной торговли за два предыдущих периода. Вторая по эффективности модель (AIC = -49,05558) отличается только количеством лагов для индекса инноваций (2 вместо 1), что указывает на возможное более длительное влияние инновационной активности на экономические показатели региона.

Таблица 4. Результаты оценки ARDL-модели (рассчитано автором)

Показатель	Значение
Временной ряд (периоды)	Начало = 3, Конец = 23
R-квадрат	0,9961
Скорректированный R-квадрат	0,9939
F-статистика	469,6 (7 и 13 DF)
p-значение	1,357e-14
Остаточная стандартная ошибка	0,06164 (13 степеней свободы)

Таблица 5. Оценка коэффициентов ARDL-модели (рассчитано автором)

Переменная	Временной лаг	Коэффициент	p-значение	Значимость*
Константа	-	0,2165294	0,7512	
ВРП	1	0,9423530	1,07e-10	**
Индекс инноваций	0	-0,1857973	0,4325	
Индекс инноваций	1	0,4215208	0,1048	
Инвестиции	0	0,0036954	0,0849	,
Розничная торговля	0	0,0060988	0,0175	*
Розничная торговля	1	0,0008742	0,6817	
Розничная торговля	2	-0,0052775	0,0172	*

* Коды значимости: *** – 0,01, ** – 0,05, * – 0,1.

Анализируя полученные результаты (табл. 4), следует отметить высокую объясняющую способность модели, о чем свидетельствует коэффициент детерминации (R-квадрат), достигающий значения 0,9961. Данный показатель, будучи скорректированным с учетом числа предикторов, сохраняет высокое значение (0,9939), что указывает на отсутствие переобучения модели и подтверждает ее робастность.

Обращаясь к анализу отдельных факторов (табл. 5), следует отметить доминирующую роль валового регионального продукта (ВРП) с лагом в один период. Коэффициент при данной переменной, составляющий 0,9423530, при крайне низком р-значении ($1,07e-10$) свидетельствует о наличии сильной положительной автокорреляции в динамике ВРП. Этот факт, подчеркивая инерционность региональной экономической системы, указывает на значимость учета исторических данных при прогнозировании экономического развития региона.

Индекс инноваций, выступая в качестве одного из ключевых драйверов экономического роста, демонстрирует неоднозначное влияние на зависимую переменную. В текущем периоде его воздействие характеризуется отрицательным коэффициентом ($-0,19$), что может быть интерпретировано как краткосрочный негативный эффект от внедрения инноваций, связанный с необходимостью адаптации экономических агентов к новым технологиям. Однако анализируя влияние индекса инноваций с лагом в один период, мы наблюдаем положительный коэффициент (0,42), что может свидетельствовать о проявлении позитивных эффектов от инновационной деятельности в среднесрочной перспективе. Инвестиционная активность, отраженная в модели через показатель «Инвестиции», демонстрирует слабоположительное влияние на экономическое развитие региона (коэффициент 0,004). Несмотря на относительно высокое р-значение (0,0849), данный фактор нельзя игнорировать, учитывая его потенциальную значимость для стимулирования экономического роста в долгосрочной перспективе. Особого внимания заслуживает динамика показателя розничной торговли, демонстрирующего статистически значимое влияние как в текущем периоде (коэффициент 0,006, р-значение 0,0175), так и с лагом в два периода (коэффициент $-0,005$, р-значение 0,0172).

Таблица 6. Оценка краткосрочных и долгосрочных эффектов (рассчитано автором)

Переменная	Тип множителя	Оценка*	р-значение*
Константа	Краткосрочный	0,217	0,751
	Долгосрочный	3,756	0,676
Индекс инноваций	Краткосрочный	-0,186	0,433
	Долгосрочный	4,089	0,070
Инвестиции	Краткосрочный	0,004	0,085
	Долгосрочный	0,064	0,354
Розничная торговля	Краткосрочный	0,006	0,017
	Долгосрочный	0,029	0,597

* Значения округлены до 0,001.

Положительное влияние в текущем периоде может быть интерпретировано как отражение стимулирующего эффекта потребительского спроса на экономическую активность. В то же время отрицательный коэффициент с лагом в два периода может указывать на наличие циклических колебаний в сфере розничной торговли.

Оценка краткосрочных и долгосрочных эффектов подтверждает ранее сделанные выводы (табл. 6). Индекс инноваций демонстрирует различное влияние в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В краткосрочном периоде наблюдается отрицательный эффект (-0,186), но в долгосрочной перспективе эффект становится положительным (4,089), что подтверждает гипотезу о позитивном влиянии инноваций на экономический рост в более длительном периоде. Инвестиции показывают слабopоложительное влияние как в краткосрочном (0,004), так и в долгосрочном периоде (0,064). Это согласуется с предыдущим анализом о потенциальной значимости инвестиций для стимулирования экономического роста. Розничная торговля демонстрирует статистически значимое положительное влияние в краткосрочном периоде (0,006, р-значение 0,017), что подтверждает ранее сделанный вывод о стимулирующем эффекте потребительского спроса. В долгосрочной перспективе эффект остается положительным (0,029), но становится статистически незначимым. Константа имеет большее значение в долгосрочном периоде, что может указывать на наличие других неучтенных факторов, влияющих на экономический рост в долгосрочной перспективе.

Выводы

Анализ динамики инновационной деятельности региона за период 2000–2022 гг. выявил устойчивую тенденцию к росту ключевых показателей, таких как внутренние затраты на научные исследования и разработки, доля инновационно активных организаций и объем используемых передовых производственных технологий. Это свидетельствует о формировании в регионе эффективной инновационной экосистемы и реализации последовательной политики стимулирования технологического развития.

Интегральный индекс инновационной активности, предложенный автором, продемонстрировал значительный рост с 0,22 в 2000 г. до 0,77 в 2022 г., что указывает на существенный прогресс Татарстана в создании благоприятной среды для инновационного развития. Особенно заметный скачок индекса наблюдался с 2013 по 2014 г., что может быть связано с реализацией крупных инновационных проектов и структурными изменениями в экономике региона.

Выявлена существенная положительная корреляция между затратами на НИОКР и инновационной активностью организаций, а также между затратами на НИОКР и внедрением передовых производственных технологий, подтверждая системный характер инновационного развития региона и эффективность инвестиций в научно-исследовательскую деятельность для стимулирования инновационных процессов.

ARDL-моделирование позволило оценить краткосрочные и долгосрочные эффекты влияния инновационной активности на экономический рост. Выявлено, что в краткосрочном периоде влияние инноваций на ВРП может быть отрицательным, что, вероятно, связано с издержками адаптации экономических агентов к новым технологиям. Однако в долгосрочной перспективе наблюдается значительный положительный эффект, что подтверждает гипотезу о позитивном влиянии инноваций на экономический рост в средне- и долгосрочной перспективе.

Исследование также подтвердило значимую роль инвестиций и розничной торговли в стимулировании экономического роста региона, при этом влияние розничной торговли оказалось более выраженным в краткосрочном периоде, что может быть интерпретировано как отражение стимулирующего эффекта потребительского спроса на экономическую активность.

Полученные результаты представляют практический интерес в рамках подготовки и реализации стратегических документов в сфере развития и стимулирования инновационной деятельности региона. Дальнейшие исследования могут быть сосредоточены на детальном анализе отраслевых особенностей инновационного развития, оценке влияния отдельных инновационных проектов на экономический рост, а также на сравнительном анализе инновационных стратегий различных регионов. Кроме того, перспективным направлением представляется изучение влияния институциональных факторов на эффективность инновационной деятельности в регионе.

Список источников

1. Соколова А.П., Бондарева Д.В. Инновации в современном мире как источник развития экономики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 8-2. С. 182–190.
2. Силакова Л.В., Григорьев Е.А. Анализ инновационного развития России: состояние, проблемы, перспективы // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2021. № 2. С. 86–96. doi: 10.17586/2310-1172-2021-14-2-86-96
3. Xin J., Qin L., Li Sh. The Balance Effect of Exploratory Innovation and Exploitative Innovation on Enterprise Performance // Innovation & Investment. 2021. № 5. P. 7–9.
4. Balashova S.A., Abramova A.A. Innovation and productivity: the case of Nordic countries // RUDN Journal of Economics. 2021. Vol. 29, № 1. P. 88–98. doi: 10.22363/2313-2329-2021-29-1-88-98
5. Головина Т.А., Полянин А.В., Авдеева И.Л. Развитие цифровых платформ как фактор конкурентоспособности современных экономических систем // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2019. Т. 14, № 4. С. 551–564. doi: 10.17072/1994-9960-2019-4-551-564
6. Смородинская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // Инновации. 2014. № 7 (189). С. 27–33.
7. Каранатова Л.Г., Кулев А.Ю. Современные подходы к формированию инновационных экосистем в условиях становления экономики знаний // Управленческое консультирование. 2015. № 12 (84). С. 39–46.
8. Акбердина В.В., Василенко Е.В. Инновационная экосистема: теоретический обзор предметной области // Журнал экономической теории. 2021. Т. 18, № 3. С. 462–473. doi: 10.31063/2073-6517/2021.18-3.10

9. Кузьмина Е.Ю., Соклакова И.В., Сурат И.Л. Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности национальной экономики // Вестник университета. 2020. № 2. С. 63–67. doi: 10.26425/1816-4277-2020-2-63-67
10. Новикова С.К. Креативная экономика как драйвер роста: мировой и российский опыт // Новые технологии. 2019. № 2. С. 175–184. doi: 10.24411/2072-0920-2019-10217
11. Гужина Г.Н., Гужин А.А. Роль инноваций в экономическом развитии // Инновации и инвестиции. 2020. № 1. С. 18–22.
12. Заступов А.В. Инновационное развитие предприятий промышленных отраслей в условиях цифровой модернизации экономики // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 1(50). С. 244–250. doi: 10.25683/VOLBI.2020.50.153
13. Восканян М.А., Галстян А.Г., Айрапетян В.Л., Каранетян А.А. Инвестиционный климат Армении: анализ и оценка перспектив. Ереван : Российско-армянский (Славянский) университет, 2024. 279 с.
14. Гузрь В.В. Инновационная ESG-трансформация фирм как глобальный тренд устойчивого развития // Экономика и управление инновациями. 2022. № 1 (20). С. 33–43. doi: 10.26730/2587-5574-2022-1-33-43
15. Ваторопин А.С., Чевтаева Н.Г., Ваторопин С.А. Автоматизация и роботизация как факторы роста технологической безработицы в современном обществе // Вопросы управления. 2017. № 4 (47). С. 70–78.
16. Русакович В.И. Стремительный рост китайской экономики и накопление структурных противоречий: возможно ли восстановление? // Россия и Азия. 2023. № 4 (26). С. 6–18.
17. Зайковский Б.Б. Причины отрицательного влияния инновационного проекта на стоимость компании // Управленческий учет. 2024. № 1. С. 73–78. doi: 10.25806/uu1202473-78
18. Мингалева Ж.А., Гершанок Г.А. Устойчивое развитие региона: инновации, экономическая безопасность, конкурентоспособность // Экономика региона. 2012. № 3 (31). С. 68–77.
19. Суховой А.Ф., Голова И.М. Дифференциация стратегий инновационного развития регионов как условие повышения эффективности социально-экономической политики в РФ // Экономика региона. 2020. Т. 16, № 4. С. 1302–1317. doi: 10.17059/ekon.reg.2020-4-20
20. Кузнецова О.В. Уязвимость структуры региональных экономик в кризисных условиях // Федерализм. 2020. № 2(98). С. 20–38. doi: 10.21686/2073-1051-2020-2-20-38
21. Растворцева С.Н. Инновационный путь изменения траектории предшествующего развития экономики региона // Экономика региона. 2020. Т. 16, № 1. С. 28–42. doi: 10.17059/2020-1-3
22. Шемякин А.В., Шемякин Б.В., Шашкова И.Г., Романова Л.В. Повышение эффективности управления агропромышленным комплексом Рязанской области на основе внедрения цифровых технологий // Фундаментальные исследования. 2021. № 4. С. 116–122. doi: 10.17513/fr.43010
23. Гармашова Е.П., Дребот А.М. Факторы инновационного развития региона // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 3. С. 1523–1534. doi: 10.18334/vinec.10.3.110287
24. Гаязов А.С., Акчулпанов Ю.К. Инновационная среда и дополнительное профессиональное образование в Республике Башкортостан: взаимодействие и развитие // Образование: традиции и инновации. 2024. № 1 (44). С. 4–9.
25. Прохоренков П.А., Регер Т.В. Инновации как фактор регионального развития // Фундаментальные исследования. 2022. № 12. С. 75–80. doi: 10.17513/fr.43400
26. Акбердина В.В., Тюлин А.Е., Чурсин А.А., Юдин А.В. Влияние кросс-индустриальных информационных инноваций космической отрасли на экономический рост в регионах России // Экономика региона. 2020. Т. 16, № 1. С. 228–241. doi: 10.17059/2020-1-17

27. Унтура Г.А., Канева М.А., Заболотский А.А. Влияние науки, инноваций и концентрации производства на экономический рост регионов России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 12 (381). С. 2327–2343. doi: 10.24891/ni.15.12.2327
28. Бутова Е.О. Научная и инновационная направленность в экономическом развитии регионов // Экономика и управление. 2020. Т. 26, № 2 (172). С. 146–156. doi: 10.35854/1998-1627-2020-2-146-156
29. Петухов Н.А. Влияние инноваций на валовой региональный продукт // Друкеровский вестник. 2020. № 4 (36). С. 208–217. doi: 10.17213/2312-6469-2020-4-208-217
30. Абашкин В.Л., Абрахманова Г.И., Бредихин С.В. и др. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 7 / под ред. Л.М. Гохберга. М. : НИУ ВШЭ, 2021. 274 с.
31. Селиверстов Ю.И., Люлюченко М.В. Модель формирования инновационной экосистемы региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 10-1. С. 101–106. doi: 10.17513/vaael.751
32. Бусыгина И.М., Сагитова Л.В. Агломерации, кластерная политика и экономический рост в России (случай Республики Татарстан) // Вестник Пермского университета. Политология. 2020. Т. 14, № 2. С. 5–14. doi: 10.17072/2218-1067-2020-2-5-14
33. Макаров С.А., Абзалилова Л.Р. Институциональные и организационные условия развития инноваций в Российском регионе: опыт Республики Татарстан // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2019. Т. 18, № 3. С. 448–480. doi: 10.21638/11701/spbu08.2019.306
34. Голова И.М. Согласование региональных инновационных процессов с приоритетом обеспечения технико-технологической конкурентоспособности РФ // Экономика региона. 2024. Т. 20, № 1. С. 63–75. doi: 10.17059/ekon.reg.2024-1-5
35. Радыгина С.В., Суворова В.В. Особые экономические зоны как инструмент экономического роста и развития промышленного потенциала России // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. 2020. Т. 30, № 3. С. 346–353. doi: 10.35638/2412-9593-2020-30-3-346-353
36. Тулицын Д.А. Особые экономические зоны как один из факторов развития региона (на примере ОЭЗ «Алабуга») // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16, № 9. С. 1329–1336.
37. Бондаренко В.В., Чакаев Р.Р., Лескина О.Н. и др. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16, № 1 (448). С. 83–100. doi: 10.24891/re.16.1.83
38. Сафиуллин А.Р., Губайдуллина А.И. Моделирование сценариев повышения инвестиционной привлекательности обрабатывающей промышленности Республики Татарстан // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2020. Т. 13, № 4. С. 74–82. doi: 10.18721/JE.13406
39. Mestiri, S. ARDL Modeling Using R Software // J Curr Trends Comp Sci Res. 2024. Vol. 3, № 1. P. 01–05.
40. Dinh Trong An. Unlocking the Secrets: Private Investments and the Remarkable Evolution of Vietnam's Economy // Ekonomicheskij zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki = HSE Economic Journal. 2024. Vol. 28, № 1. P. 159–183. doi: 10.17323/1813-8691-2024-28-1-159-183
41. Natsiopoulos K., Tzeremes N.G. ARDL bounds test for cointegration: Replicating the Pesaran et al. (2001) results for the UK earnings equation using R // Journal of Applied Econometrics. 2022. Vol. 37, № 5. P. 1079–1090. doi: 10.1002/jae.2919
42. Omodero C.O. Effect of State Bonds on the Private Sector: Evidence from a Growing Economy // Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice. 2024. Vol. 28, № 4. P. 59–70. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-4-59-70

43. Patel R., Mohapatra D.R., Yadav S.K. Analysis of FDI Determinants Using Autoregressive Distributive Lag Model: Evidence from India // *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2024. Vol. 28, № 3. P. 144–156. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-3-144-156

44. Sarkandiz M.R., Ghayekhloo S. Forecasting the Turkish Lira Exchange Rates Through Univariate Techniques: Can the Simple Models Outperform the Sophisticated Ones? // *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 2024. Vol. 28, № 2. P. 239–252. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-2-239-252

References

1. Sokolova, A.P. & Bondareva, D.V. (2019) Innovations in the Modern World as a Source of Economic Development. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*. 8-2. pp. 182–190. (In Russian).

2. Silakova, L.V. & Grigoriev, E.A. (2021) Analysis of Russia's Innovative Development: State, Problems, Prospects. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment*. 2. pp. 86–96. (In Russian). doi: 10.17586/2310-1172-2021-14-2-86-96

3. Xin, J., Qin, L. & Li, Sh. (2021) The Balance Effect of Exploratory Innovation and Exploitative Innovation on Enterprise Performance. *Innovation & Investment*. 5. pp. 7–9.

4. Balashova, S.A. & Abramova, A.A. (2021) Innovation and productivity: the case of Nordic countries. *RUDN Journal of Economics*. 29 (1). pp. 88–98. doi: 10.22363/2313-2329-2021-29-1-88-98

5. Golovina, T.A., Polyenin, A.V. & Avdeeva, I.L. (2019) Development of Digital Platforms as a Factor of Competitiveness of Modern Economic Systems. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: Ekonomika*. 14 (4). pp. 551–564. (In Russian). doi: 10.17072/1994-9960-2019-4-551-564

6. Smorodinskaya, N.V. (2014) Network Innovation Ecosystems and Their Role in Dynamizing Economic Growth. *Innovatsii*. 7 (189). pp. 27–33. (In Russian).

7. Karanatova, L.G. & Kulev, A.Yu. (2015) Modern Approaches to the Formation of Innovation Ecosystems in the Conditions of Knowledge Economy Formation. *Upravlencheskoye konsul'tirovaniye*. 12 (84). pp. 39–46. (In Russian).

8. Akberdina, V.V. & Vasilenko, E.V. (2021) Innovation Ecosystem: Theoretical Review of the Subject Area. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*. 18 (3). pp. 462–473. (In Russian). doi: 10.31063/2073-6517/2021.18-3.10

9. Kuzmina, E.Yu., Soklakova, I.V. & Surat, I.L. (2020) Innovative Development as a Factor of National Economy Competitiveness. *Vestnik universiteta*. 2. pp. 63–67. (In Russian). doi: 10.26425/1816-4277-2020-2-63-67

10. Novikova, S.K. (2019) Creative Economy as a Growth Driver: World and Russian Experience. *Novyye tekhnologii*. 2. pp. 175–184. (In Russian). doi: 10.24411/2072-0920-2019-10217

11. Guzhina, G.N. & Guzhin, A.A. (2020) The Role of Innovation in Economic Development. *Innovatsii i investitsii*. 1. pp. 18–22. (In Russian).

12. Zastupov, A.V. (2020) Innovative Development of Industrial Enterprises in the Context of Digital Modernization of the Economy. *Biznes. Obrazovaniye. Pravo*. 1 (50). pp. 244–250. (In Russian). doi: 10.25683/VOLBI.2020.50.153

13. Voskanyan, M.A., Galstyan, A.G., Ayrapetyan, V.L. & Karapetyan, A.A. (2024) *Investment Climate of Armenia: Analysis and Assessment of Prospects*. Yerevan: Russian-Armenian (Slavonic) University. (In Russian).

14. Guzyr, V.V. (2022) Innovative ESG Transformation of Firms as a Global Trend of Sustainable Development. *Ekonomika i upravleniye innovatsiyami*. 1 (20). pp. 33–43. (In Russian). doi: 10.26730/2587-5574-2022-1-33-43

15. Vatoropin, A.S., Chevtaeva, N.G. & Vatoropin, S.A. (2017) Automation and Robotization as Factors of Technological Unemployment Growth in Modern Society. *Voprosy upravleniya*. 4 (47). pp. 70–78. (In Russian).

16. Rusakovich, V.I. (2023) The Rapid Growth of the Chinese Economy and the Accumulation of Structural Contradictions: Is Recovery Possible? *Rossiya i Aziya*. 4 (26). pp. 6–18. (In Russian).

17. Zaykovsky, B.B. (2024) Reasons for the Negative Impact of an Innovative Project on Company Value. *Upravlencheskiy uchët*. 1. pp. 73–78. (In Russian). doi: 10.25806/uu1202473-78

18. Mingaleva, Zh.A. & Gershanok, G.A. (2012) Sustainable Development of the Region: Innovation, Economic Security, Competitiveness. *Ekonomika regiona*. 3 (31). pp. 68–77. (In Russian).

19. Sukhovey, A.F. & Golova, I.M. (2020) Differentiation of Innovation Development Strategies of Regions as a Condition for Improving the Effectiveness of Socio-Economic Policy in the Russian Federation. *Ekonomika regiona*. 16 (4). pp. 1302–1317. (In Russian). doi: 10.17059/ekon.reg.2020-4-20

20. Kuznetsova, O.V. (2020) Vulnerability of the Structure of Regional Economies in Crisis Conditions. *Federalizm*. 2 (98). pp. 20–38. (In Russian). doi: 10.21686/2073-1051-2020-2-20-38

21. Rastvortseva, S.N. (2020) An Innovative Way to Change the Trajectory of the Previous Development of the Region's Economy. *Ekonomika regiona*. 16 (1). pp. 28–42. (In Russian). doi: 10.17059/2020-1-3

22. Shemyakin, A.V., Shemyakin, B.V., Shashkova, I.G. & Romanova, L.V. (2021) Improving the Efficiency of Management of the Agro-Industrial Complex of the Ryazan Region Based on the Introduction of Digital Technologies. *Fundamental'nyye issledovaniya*. 4. pp. 116–122. (In Russian). doi: 10.17513/fr.43010

23. Garmashova, E.P. & Drebot, A.M. (2020) Factors of Innovative Development of the Region. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki*. 10 (3). pp. 1523–1534. (In Russian). doi: 10.18334/vinec.10.3.110287

24. Gayazov, A.S. & Akchulpanov, Yu.K. (2024) Innovative Environment and Additional Professional Education in the Republic of Bashkortostan: Interaction and Development. *Obrazovaniye: traditsii i innovatsii*. 1 (44). pp. 4–9. (In Russian).

25. Prokhorenkov, P.A. & Reger, T.V. (2022) Innovations as a Factor of Regional Development. *Fundamental'nyye issledovaniya*. 12. pp. 75–80. (In Russian). doi: 10.17513/fr.43400

26. Akberdina, V.V., Tyulin, A.E., Chursin, A.A. & Yudin, A.V. (2020) Impact of Cross-Industrial Information Innovations of the Space Industry on Economic Growth in Russian Regions. *Ekonomika regiona*. 16 (1). pp. 228–241. (In Russian). doi: 10.17059/2020-1-17

27. Untura, G.A., Kaneva, M.A. & Zabolotsky, A.A. (2019) The Impact of Science, Innovation and Production Concentration on the Economic Growth of Russian Regions. *Natsional'nyye interesy: priority i bezopasnost'*. 15 (12). pp. 2327–2343. (In Russian). doi: 10.24891/ni.15.12.2327

28. Butova, E.O. (2020) Scientific and Innovative Orientation in the Economic Development of Regions. *Ekonomika i upravleniye*. 26 (2). pp. 146–156. (In Russian). doi: 10.35854/1998-1627-2020-2-146-156

29. Petukhov, N.A. (2020) The Impact of Innovation on Gross Regional Product. *Drukerovskiy vestnik*. 4 (36). pp. 208–217. (In Russian). doi: 10.17213/2312-6469-2020-4-208-217

30. Abashkin, V.L., Abdrakhmanova, G.I., Bredikhin, S.V. et al. (2021) *Rating of Innovative Development of Subjects of the Russian Federation*. Issue 7. Moscow: HSE. (In Russian).

31. Seliverstov, Yu.I. & Lyulyuchenko, M.V. (2019) Model of Formation of the Innovation Ecosystem of the Region. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*. 10-1. pp. 101–106. (In Russian). doi: 10.17513/vaael.751

32. Busygina, I.M. & Sagitova, L.V. (2020) Agglomerations, Cluster Policy and Economic Growth in Russia (Case of the Republic of Tatarstan). *Vestnik Permskogo universiteta. Politologiya*. 14 (2). pp. 5–14. (In Russian). doi: 10.17072/2218-1067-2020-2-5-14

33. Makarov, S.A. & Abzalilova, L.R. (2019) Institutional and Organizational Conditions for the Development of Innovations in the Russian Region: Experience of the Republic of Tatarstan. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Menedzhment*. 18 (3). pp. 448–480. (In Russian). doi: 10.21638/11701/spbu08.2019.306
34. Golova, I.M. (2024) Coordination of Regional Innovation Processes with the Priority of Ensuring Technical and Technological Competitiveness of the Russian Federation. *Ekonomika regiona*. 20 (1). pp. 63–75. (In Russian). doi: 10.17059/ekon.reg.2024-1-5
35. Radygina, S.V. & Suvorova, V.V. (2020) Special Economic Zones as a Tool for Economic Growth and Development of Russia's Industrial Potential. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i pravo*. 30 (3). pp. 346–353. (In Russian). doi: 10.35634/2412-9593-2020-30-3-346-353
36. Tupitsyn, D.A. (2015) Special Economic Zones as One of the Factors of Regional Development (on the Example of SEZ "Alabuga"). *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*. 16 (9). pp. 1329–1336. (In Russian).
37. Bondarenko, V.V., Chakaev, R.R., Leskina, O.N. et al. (2018) The Role of Regional Development Institutions in Increasing the Innovation Potential of the Subjects of the Russian Federation. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika*. 16 (1). pp. 83–100. (In Russian). doi: 10.24891/re.16.1.83
38. Safiullin, A.R. & Gubaidullina, A.I. (2020) Modeling Scenarios for Increasing the Investment Attractiveness of the Manufacturing Industry in the Republic of Tatarstan. *Nauchno-tehnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Ekonomicheskoye nauki*. 13 (4). pp. 74–82. (In Russian). doi: 10.18721/JE.13406
39. Mestiri, S. (2024) ARDL Modeling Using R Software. *J Curr Trends Comp Sci Res*. 3 (1). pp. 01–05.
40. Dinh Trong An (2024) Unlocking the Secrets: Private Investments and the Remarkable Evolution of Vietnam's Economy. *Ekonomicheskij zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki = HSE Economic Journal*. 28 (1). pp. 159–183. doi: 10.17323/1813-8691-2024-28-1-159-183
41. Natsiopoulos, K. & Tzeremes, N.G. (2022) ARDL bounds test for cointegration: Replicating the Pesaran et al. (2001) results for the UK earnings equation using R. *Journal of Applied Econometrics*. 37 (5). pp. 1079–1090. doi: 10.1002/jae.2919
42. Omodero, C.O. (2024) Effect of State Bonds on the Private Sector: Evidence from a Growing Economy. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 28 (4). pp. 59–0. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-4-59-70
43. Patel, R., Mohapatra, D.R. & Yadav, S.K. (2024) Analysis of FDI Determinants Using Autoregressive Distributive Lag Model: Evidence from India. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 28 (3). pp. 144–156. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-3-144-156
- Sarkandiz, M.R. & Ghayekhloo, S. (2024) Forecasting the Turkish Lira Exchange Rates Through Univariate Techniques: Can the Simple Models Outperform the Sophisticated Ones? *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*. 28 (2). pp. 239–252. doi: 10.26794/2587-5671-2024-28-2-239-252

Информация об авторе:

Победин А.А. – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления, Уральский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Екатеринбург, Россия). E-mail: pobedin-aa@ranepa.ru; <https://ORCID.org/0000-0002-2388-596X>

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.A. Pobedin, Cand. Sci. (Economics), docent, head of the Department of Economics and Management, Ural Institute of Management – Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: pobedin-aa@ranepa.ru; <https://ORCID.org/0000-0002-2388-596X>

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 21.10.2024; одобрена после рецензирования 24.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.

The article was submitted 21.10.2024; approved after reviewing 24.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.

Научная статья
УДК 330.3
doi: 10.17223/19988648/69/3

Инструментально-ролевой репертуар домохозяйина в основных сферах жизни (часть I)

Анатолий Анатольевич Земцов¹

¹ НП «Томский ТИПБ», Томск, Россия, fbd1997@yandex.ru

Аннотация. Данная работа продолжает исследования в русле учения о домохозяйстве. Автор исследует субъективный репертуар, относящийся к индивиду и выбираемый им, исходя из его возможностей и ресурсов, охватывающий лишь основные сферы жизни. К основным сферам, в которых действует домохозяйство, отнесены: экономическая, территориальная, финансовая. Представлена структура домохозяйственной деятельности. Описана отраслевая структура домашней экономики. Изучено соотношение домашней экономики конкретного домохозяйства и экономики дара.

Ключевые слова: домохозяйства, индивиды, домопроцессы, возможности и ресурсы, основные сферы жизни, инструментально-ролевой репертуар

Для цитирования: Земцов А.А. Инструментально-ролевой репертуар домохозяйина в основных сферах жизни (часть I) // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 40–55. doi: 10.17223/19988648/69/3

Original article

Instrumental-role repertoire of the householder in the main spheres of life (Part I)

Anatoliy A. Zemtsov¹

¹ Tomsk Territorial Institute of Professional Accountants, Tomsk, Russian Federation, fbd1997@yandex.ru

Abstract. This work continues the research in line with the doctrine of the household. The author examines the subjective repertoire related to and chosen by the individual, based on their capabilities and resources, covering only the main spheres of life. The main spheres in which the household operates are economic, territorial, financial. The structure of household activities is presented. The sectoral structure of the home economy is described. The relationship between the home economy of a specific household and the gift economy is studied.

Keywords: households, individuals, home processes, capabilities and resources, main spheres of life, instrumental-role repertoire

For citation: Zemtsov, A.A. (2025) Instrumental-role repertoire of a householder in the main spheres of life (Part I). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 41–55. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/3

Весь мир – Театр.
В нём женщины, мужчины, все актеры.
У них свои есть выходы, уходы
И каждый не одну играет роль.
Семь действий в пьесе той [1]

И швец, и жнец, и на дуде игрец

В отрывке Шекспира подразумевается, что у театра есть репертуар, осуществляемый актерами, имеющими свои роли. Термин «репертуар» применим и к актерам, являющимся зрителями, сценаристами и т.п. Каждый индивид играет свою пьесу, названия актов в которой достаточно схожи: рождение, детство, зрелость, старость. На каком-то этапе родительский театр создает свой филиал, первичное домохозяйство, большинство их благополучно становятся парой, семьей, родителями. Но речь идет о всеобщем, объективном, «возрастном» репертуаре, рассмотрение которого не есть наша прямая цель. Мы исследуем субъективный репертуар, относящийся к индивиду и выбираемый им, исходя из его возможностей и ресурсов, охватывающий лишь основные сферы жизни: 1) совокупность произведений, исполняемых в театре, на концертной эстраде и т.д.; 2) круг ролей, номеров, музыкальных литературных произведений, исполняемых артистом [2, с. 527].

Хотя в медицине и фармакологии эксперименты над людьми практически запрещены, в «театральной сфере», в жизни они являются единственным способом получения адекватной информации для построения своего «театра» и освоения нового репертуара, который в принципе сводится к исполнению старых как мир пьес. Домашний театр работает по-настоящему, в нём нет бутафории, в домопроцессах используются реальные ресурсы, приобретенные за действительные деньги, получается существенный результат и подлинные последствия приходят к авторам и исполнителям.

Данная работа продолжает исследования в русле учения о домохозяйстве [3]. Больше внимание уделяется домохозяевам, их инструментально-ролевому репертуару, его особенностям в основных сферах существования домохозяйств, последние представлены в плане их троичности. Домохозяйство как общее понятие и явление, включающее домохозяев, обремененных имуществом в определенной точке пространства, противостоящее недомохозяйству. Домохозяйство как частное, низшего, среднего и высшего классов, и их глобальные различия. Домохозяйство единичное, конкретное, т.е. домохозяйство Петрова, которое есть его домохозяйство уникальное, но одновременно вообще, домохозяйство среднего класса.

Данный принцип прагматически важен, показывая, что в любой домохозяйственной ситуации есть уникальные моменты, а в основном общедомохозяйственные тенденции, которые и являются задачей любого образования, в т.ч. и доцентрированного. Такое образование позволяет домохозяину иметь представление об основных домохозяйственных инструментах в разных сферах и подобрать подходящие для ситуации.

Инструмент – всего лишь средство, применяемое для достижения или осуществления чего-либо. Для визуализации понятия «инструмент» применим теорию семантических ролей (СР), разновидность типовых отношений участника ситуации, обозначаемой предикатом (обычно глаголом), к данной ситуации. Основные СР: *а г е н с* – одушевлённый инициатор действия, контролирующий его; *п а ц и е н с* (тема) – участник, больше других вовлечённый в действие и претерпевающий в ходе него наиболее существенные изменения; *б е н е ф а к т и в* (реципиент) – участник ситуации, чьи интересы затронуты в процессе её осуществления; *э к с п е р и е н ц е р* – получатель информации при глаголах восприятия или носитель непроизвольного переживания; и *н с т р у м е н т* – неодушевлённый объект, с помощью которого осуществляется действие, но который сам не изменяется при его осуществлении; место и др. Используется обобщающее понятие «стержневая роль» («гиперроль»), которая представляет собой объединение нескольких элементарных ролей [4]. Применение СР домохозяйином: если у него есть определенная цель/безрисковое получение дохода от свободных денег/ выбирает инструмент – депозит, подбирает устраивающий его продукт в конкретном банке, приходит туда как Д-Х и открывает его, т.е. получает роль вкладчика. Вкладчик – это инструмент, т.е. домохозяйин одновременно и инструмент и агенс. Можно говорить об инструментальной роли как особенности их администрирования: дуумвират для решения проблемы выбирает соответствующий инструмент(статус), затем кто-то из них его осуществляет и получается роль, поэтому логично говорить об админИспе как специфической категории домохозяйства, которая резко отличается от категорий администрирования-исполнения.

Инструментальный подход применим при определенных условиях:

1. Существует описание корпуса инструментов для различных сфер домохозяйства.
2. Домохозяйин представляет домохозяйство как определенную модель и структуру, связанные между собой.
3. Домохозяйин знает описание корпуса инструментов и владеет критериями выбора конкретного инструмента и его воплощения – продукта.
4. Имеет доступ к инфраструктуре, позволяющей получить продукт и использовать его. Условия больше подходят для выбора услуг, допустим финансовых.

В случае домашней экономики ситуация иная. Домашняя экономика распадается на отрасли, последние – на домопроцессы (ДП). В отличие от финансовых, домопроцессы похожи только названием в списке, каждое домохозяйство имеет уникальный состав культурных, экономических и других капиталов. Последние в основном определяются мощностью родов и взаимоотношением их с новым домохозяйством, поэтому наполнение, допустим ДП «питание», будет иметь совершенно разное содержание по всем параметрам: меню, состав продуктов, калорийность, посуда, приправы, сервировка и т.д. вплоть до мытья посуды. Поэтому понять и исполнить финансовые

инструменты достаточно просто, хотя бы на уровне пользователя, их содержание подробно описано в нормативных документах, домохозяйину достаточно соответствовать выдвигаемым требованиям, и он может стать, к примеру, заемщиком коммерческого банка, ломбарда или микрофинансовой организации (МФО) в зависимости от оценки его кредитоспособности и ряда других факторов. Осуществление же домопроцесса «питание» требует ресурсов (по списку), оборудования, знаний и умений, достаточного времени, а при уровне домохозяйства выше первичного пройти оценку половинки, привыкшую к родительским изыскам. Пока в основном господствует метод проб и ошибок (МПО) с использованием информации из интернета, литературы, от окружающих и т.д., может быть, со временем уровень обеспеченности вырастет.

Домохозяин имеет множество характеристик, одна из них – время восприятия им новинок. По данным Ф. Котлера:

1. Новаторы – 2,5%. Склонные к риску, они опробуют новинки, немного рискуя.

2. Ранние последователи – 13,5%. Лидеры мнений в своей среде и воспринимают новые идеи довольно рано, хотя и с осторожностью.

3. Раннее большинство – 34%. Люди осмотрительные, они воспринимают новшество раньше среднего жителя, но лидерами бывают редко.

4. Позднее большинство – 34%. Настроены скептически.

5. Отстающие – 16%. Связаны с традициями [5, с. 215–216].

Итак, домохозяин, домоправитель, актер (см. таблицу): исходит из своих потребностей (интересов) и принимает ответственность; строит свой суверенный жизненный путь; владеет и использует ресурсы домашнего хозяйства; выбирает и осуществляет подходящие домопроцессы; сочетает управленческие и исполнительские функции, выполняет их, используя все доступные ресурсно-процессные инструменты. При осуществлении своей деятельности он использует принципы: индивидуализма; прагматизма; целостности; комплаенса; закрытости; проектности; ответственности и экономии [6].

Специфику перечня можно развивать в разных направлениях, существует много «грамотностей»: финансовая, экономическая, сексуальная, юридическая и др. Принцип целостности требует выделять домохозяйственную грамотность, которая может перейти в компетентность, включающую положения многих дисциплин, влияющих на домашнее хозяйство. Может быть, со временем хозяйственная грамотность станет признанной и возникнут ресурсы, обучение, аттестация и т.п., что существует в финансовом мире (неквал./квал.), лимит по кредитам и т.п.

Если возникла какая-либо проблема, существует и средство, её решающее; нужен лишь человек, который знает (понимает), как функционирует вся система, её подсистемы, сможет диагностировать дисфункцию и предложить средство (инструмент) для её преобразования в функцию. Наиболее эта схема разработана в медицине, где выделяют целые классы инструментов, в т.ч. медикаментозные, оперативные и т.д.

Цепочка: проблема – специалист – диагностика – инструмент – применение – результат. Обратимся к инструкции на лекарства: описание; содержательные характеристики; показания для применения (особые группы потребителей, передозировка); противопоказания; побочные явления; взаимодействие с другими лекарствами; влияние на подсистемы организма.

Переложение для финансов:

1. Содержание – депозит. Дать банку не больше 1,4 млн руб. в долг на срок под процент годовых.

2. Показания. Депозит – это расходы, поэтому применяется, если обычный бюджет профицитен.

3. Противопоказания. Если финансовое администрирование, без резервов.

4. Побочные явления: снижение потребления ниже нормы.

5. Взаимоотношения с другими инструментами. Чем больше депозит, тем меньше сумма других инструментов.

Домохозяин: определение, управление, исполнение

Определение	Управление	Исполнение
Свои потребности (высокорейтинговая сфера)	Планер	Домоэкономика: – текущая;
Собственные ресурсы	Идентификатор	– недельная;
	Организатор	– месячная.
Суверенный жизненный путь	Мониторер	Финансовые роли: – наемный работник;
Ответственность за себя	Риск-администратор	– предприниматель;
		– собственник;
Принятие рисков	Фин.администратор	– пенсионер;
		– вкладчик;
Сочетание управления и исполнения	Примечание: индивид всячески пытается перекинуть исполнение на другого (родителей, половинку, детей и т.д.)	– инвестор;
		– арендодатель;
		– заемщик.
		Логистика: – текущая;
		– стратегическая

В медицине существует практика применения так называемых клинических протоколов, принят стандарт: он устанавливает общие положения разработки клинических рекомендаций (протоколов лечения), определяющих объем и показатели качества выполнения медицинской помощи больному при определенном заболевании, с определенным синдромом или при определенной клинической ситуации. Основной целью стандарта является унификация требований к качеству оказания медицинской помощи. Клинические протоколы (КП) включают действия врача по диагностике, лечению, профилактике основных видов и осложнений, разработаны с соблюдением международной методологии, обобщения международного опыта и знаний

на основе доказательной медицины. Пример: раздел 1. Роды неосложненные. Протокол ведения «нормальные роды» и дальше протокол ведения «послеродовой период» [7, 8]. Применение методологии КП в домохозяйствах неоднозначно.

Начало совместного проживания распадается на социально-психологическую сторону, основанную на превращении мужчины и женщины в мужа и жену, а также на домохозяйственную сторону, 3 главных аспекта: финансовый, экономический, территориальный. Общее – это выбор и осуществление определенных ролей. Какие роли выбирать, решают двое, а как их делить – есть варианты: А) Традиционный, по гендерному принципу. Б) Договорной, метод Инь-Янь и корректировка диад. По существу речь идет об адаптации списка ресурсов и домопроцессов к конкретной ситуации и выбор минимально возможного набора. В книге Дж. Готмана [9, с. 316–325] есть так называемый список распределения обязанностей, в т.ч. первые три: Ездить по делам; Относить вещи в чистку; Мыть окна..., в т.ч. сейчас, в идеале. Всего их 96.

Существует несколько сфер, в которых действует домохозяйство [10]. Основные: экономическая – самая значимая для выживания домохозяйства и домохозяев, наиболее сложная, связанная с домашней экономикой, домопроцессами, с миром ресурсов, результатов и последствий. Территориальная – как выражение действия пространства на все ресурсы, в особенности, на время/энергию. Изменение территориальных элементов домохозяйства для оптимизации затрат и потоков называется жилищной политикой домохозяйства (входит в финансовую политику), долгосрочная и краткосрочная логистика, сеть и т.п. Финансовая, как наиболее изученная и более всего нормируемая (регулируемая) инструменты. Не каждое домохозяйство может похвастаться развитой финансовой сферой, особенно внешней. Итак, в каждой сфере домохозяин – администратор и в то же время исполнитель.

Экономическая сфера (в данной работе относится только к домашней экономике, если не указано другое) касается только неформальной экономики [11], следовательно, регламентация минимальна, в отличие от финансовой (формальная экономика). Экономическая сфера обеспечивает существование индивидов. В ней наряду с экономическим капиталом (выражающимся в имуществе домохозяйства) используется и культурный, уровень стандартизации существенно ниже, чем в финансовой сфере (по аналогии «клинические протоколы» можно применить в финансовой сфере, но затруднительно будет применить в экономической). Поэтому есть чисто оболочечные понятия ресурсов и домопроцессов, а содержание их уникально, как и каждое домохозяйство. Домохозяйство при помощи МПО создает свою систему ресурсы–домопроцессы или разрушается.

Экономическая структура – это домашняя экономика, состоящая из ряда домопроцессов, осуществляющихся в натуральной форме домохозяевами, или их близкими людьми, или в денежной форме (покупка услуг). Домопроцессы основаны на определенных технологиях и технике (имущество) и на использовании многообразных ресурсов, прежде всего времени и энергии.

Техническая основа домохозяйства. Техника по преимуществу применяется на кухне. Не рассматривая длительную историю развития очага, перейдем к последним этапам. Середина XX в. – печь (дровяная, угольная). Функции – обогрев жилища, приготовление пищи на плите (в духовке). Особенность – цикличность, что наиболее неприятно для первой функции, большое количество топлива, отходов (зола), источник загрязнения в доме, требующий частой побелки. На плите парилось белье в парилках, согревались чайники, кастрюли с водой. Повышенная пожароопасность. Требовался печник для обслуживания, ремонта и постройки (сложить печь). Существовали вместе с ней и электроплитки, разные по мощности, но обычного напряжения. Электропечи разных моделей, более мощное напряжение. Конфорки и духовка. В некоторых районах газовые плиты, баллонные или сетевые, газовые бойлеры для ванн. Посудомоечные машины.

Кроме кухни – линия стиральной техники. От ванн, тазов, стиральных досок до умных стиральных машин, приспособления для сушки белья.

Техника для хранения продуктов, от ледников, подполий до холодильников и морозильников.

Автомобили, позволяющие за определенную цену сжать время, осуществлять больше всякого рода дел.

Сфера ответственности – «шкура на кону» [12]. Рисунок 1 показывает схему домохозяйственной деятельности (домашней экономики) при полной ответственности домохозяйина: за ресурсы, домопроцессы, результат. Иногда домохозяйство освобождается частично от ответственности, в основном родителями. Противостоит ей полная безответственность, т.е. ответственность других, что нехарактерно для домохозяйств среднего класса, предполагая замену домашней экономики покупкой всевозможных услуг.



Рис. 1. Структура домохозяйственной деятельности

Домашняя экономика – неотъемлемая часть домашнего хозяйства, но соотношение экономического и культурного капитала различно. Предлагаем рамочную структуру домашней экономики, исходя из логики жизни и управления домашним хозяйством, состоящую из элементов – домопроцессов. Элементы могут осуществляться самими домохозяйствами, покупаться как услуга, быть даром рода. Возможные отрасли домашней экономики: Организация функционирования и развития индивида; Организация функционирования и развития нового индивида (дети); Приобретение, функционирование, ремонт и ликвидация имущества (кроме денег и финансовых активов); Логистика частей домашнего хозяйства; «Подключения» домашнего хозяйства; Администрирование домохозяйства и исполнение решений, в т.ч. финансы (рис. 2).



Рис. 2. Отраслевая структура домашней экономики

Ресурсо-центрированный (ориентированный) результат. Домохозяйство расходует и производит множество разнородных ресурсов, достаточно сложно и небанально связанных друг с другом. Другой момент – цикличность жизни. В свою очередь ожидаемый результат потребляется в домохозяйстве или внутри рода; отходы становятся мусором или ресурсами, последствия могут неоднозначно повлиять на что угодно. По сути технологии и составляют домашнюю экономику, если она протекает в натуральной форме.

Потребность – предмет потребности (продукт) – потребление – чувства. В современных условиях продукт редко употребляется без обработки, поэтому обычно следующая схема:

Ресурс – домопроцесс – продукт – потребление.

(ресурс 2) – домопроцесс 2 – продукт – потребление.

Ресурс 3 – продукт – потребление.

В принципе ресурсы и их распределение можно рассмотреть в аспекте компонентной теории индивида (КТИ), т.е. для носителя (мужской – женский человек): союзный, социальный, профессиональный, частный индивид. Реально редко бывает гармония, обычно какой-нибудь компонент оттягивает большую часть ресурсов, оставляя другие без них. Ресурсы: все, что используется целевым образом, в деятельности индивида и сама деятельность. Ресурсы – это источник покрытия нужд, потребностей. Характеристика созданной людьми продукции. Чтобы использовать нечто как ресурс, необходимо владеть им, понимать процессы его существования, иметь ментальные модели обращения с инструментами, представляя последствия. Ресурсоподкрепленное развитие. Администрирование. Каждый ресурс управляется домохозяйном или его частью, активной жизненной позицией актора, имеющего возможность для сбора релевантной информации для самостоятельного принятия решений или для грамотных отношений с профи-ками. Актор: сбор адекватной информации – ментальная модель, принятие решений, консультация, принятие решений.

Человек имеет определенные первичные ресурсы. Он может получить от рода вторичные ресурсы. Он может приобрести за первичные и вторичные ресурсы профессию, квалификацию, опыт и знания. Но чтобы он мог пользоваться первичными ресурсами, его надо выращивать 18 лет, в т.ч. 11 лет обучать. Выращивание – это часть получения, передачи. После выращивания до 18 лет его надо учить до 23. Потом помогать.

Первичные инвестиции это вложение первичных ресурсов в какую-либо деятельность для получения долгосрочных результатов. Участие в процессе первичных инвестиций оплачивается (образование), не всегда результат будет полезен инвестору, так как решение принимает спонсор: например, посещение музыкальных школ.

Ресурс – это добытый в природе или произведенный собственными силами продукт, используемый для непосредственного жизнеобеспечения (пропитания, обогрева, обустройства жилища) или в качестве сырья для обеспечения производственной деятельности [13, с. 70–71].

Понятие «ресурсы» означает любые вещества, виды энергии, источники и средства, используемые в хозяйственной и иной деятельности людей. Группы ресурсов: природные (естественные объекты и явления, тела и силы природы), материальные (накопленные в ходе производственной деятельности – строения, ТС, продукция отраслей промышленности, поголовье скота и т.п.); трудовые (население, занятое общественно-полезным трудом); интеллектуально-информационные (совокупность обыденного и научного знания, сведения о всех

видах ресурсов как факторов существования людей); культурные (творческие силы и способности людей, реализуемые в материальной деятельности, в сфере духовной жизни, способах и формах общения) [14].

Осмысление идеи о здоровье человека как геоэкологическом явлении основывается на выделении (различии) геоэкологических ресурсов, обеспечивающих потребности человека (людей) в незаменимом воздухе, питьевой воде, продуктах питания. Геоэкологические ресурсы – источники физиологических процессов в организме человека, принципиально отличаются от природных ресурсов – объектов хозяйственной деятельности, совокупность веществ, тел, факторов окружающей среды, обеспечивающих жизнь, здоровье и деятельность людей в пространственно-временной конкретности, незаменимые для жизни и здоровья людей. Геоэкологические ресурсы – это загрязненный воздух, питьевая вода, продукты питания как геоэкологические ценности [14, с. 42].

Научное рассмотрение понятия ресурса домохозяйства ещё впереди. Примерный перечень ресурсов, понимаемых исключительно широко, исходя из критерия цель–средство:

Р1. Организм (тело, душа, дух). Ресурсы организма. Иммуитет. Ресурсы тела. Ресурсы души. Ресурсы духа. Это по сути носитель обеспечивающий все другие ресурсы и являющийся целью большинства из них, которые есть лишь средства [20].

Р2. Время(жизни) – энергия.

Время = суточные балансы * X, другими словами, время осуществления деятельности, затраты энергии, когда время закончится – вопрос открытый. Неиспользованный временной ресурс исчезнет безрезультатно, а если использовать, то что-то остается. Действия – события – происшествия.

Энергия: может расходоваться равномерно, а может и нет, или с разной интенсивностью. Преодоление пограничных величин расхода энергии создает необратимые последствия для организма. Другая сторона современной жизни – недостаточный расход физической энергии.

Глубинное управление временем, распределение по сферам: работа – жизнь – сон (РЖС). В основе распределения – ценности: Что-то происходит; Ранг ценностей изменяется; Время направляется в высокорейтинговые сферы; Цейтнот: только для низкорейтинговых сфер. Внешне – отпадение или влечение жалкого существования низкорейтинговых сфер. Управление ценностным переходом.

Р3. Здоровье.

Этот ресурс фундаментальный, на нём зиждется жизнь человека и определяется её качество. Здоровье – возможность индивида выполнять доходно-расходные функции (ДРФ), домохозяйственные с точки зрения потребления, и обеспечивать уровень самообслуживания в соответствии с возрастными нормами, исходя из индивидуальной специфики домохозяйства.

Предлагаемое оболочечное определение здоровья связано с исполнением доходной роли, но если домохозяин не суперврач, возникают менталь-

ные ограничения: сколько подсистем в организме, как они связаны: диагностика, кровь и т.п., платно или бесплатно лечиться, как взаимодействовать с узкими врачами. Состояния домохозяйина:

Здоровый, выполнение доходно-расходных функций без ограничений, кроме возрастных, исходя из индивидуальной специфики.

Условно-здоровый. Появление отдельных дисфункций слабовлияющих на оперативное выполнение ДРФ.

Условно-больной. Наличие хронических дисфункций, требующих медикаментозного лечения и мониторинга, при наличии которых возможно выполнение ДРФ почти без ограничений.

Больной. Появление дисфункций, временно препятствующих выполнению полностью или частично ДРФ.

Инвалид. Наличие постоянных дисфункций, препятствующих выполнению доходных функций, позволяющих самообслуживание.

Полный инвалид. Невозможность жить без постороннего обслуживания.

Самоменеджмент здоровья. ДХ с активной жизненной позицией (внутренний локус контроля), обладающий ограниченными ресурсами для охраны здоровья: достаточными возможностями для сбора и анализа релевантной информации для самостоятельного принятия решений или грамотной беседы с информационными посредниками либо с операторами здоровья (врач).

Р4. Внимание. Ресурс организма достается избранным сферам, без тренировки – случайным. Очень дефицитный ресурс [21]. Неуделение внимания какому-либо феномену означает отсутствие его в субъективной картине мира, отключение от ресурсов.

Р5. Информация. Опыт [15].

Информация – это отражение вещественно-энергетических явлений и процессов. Информация – субъективный феномен, связанный с интересами – потребностями индивида. Является причиной действия. Информация – не полностью объективный ресурс, многомерный компонент, входит в культурный и человеческий капитал и в широкое приданое. Информация – это функция от действия, активности, и чтобы знать, какая информация нужна, требуется модель её обработки, модели процессов, которые генерируют запросы на информацию. Только часть информации будет сознательной и вербальной.

Опыт. Уникальный ресурс каждого домохозяйства по определению. Требуются специальные процедуры, преобразующие «грязный» опыт в «чистый», который единственно можно использовать. МПО. В ряде сфер это доминирует. Опыт – информационный результат деятельности после проведенного адекватного анализа. Заимствование опыта требует особой технологии и не всегда возможно.

Информация – ресурс для принятия решений. Необходим определенный иммунитет («фильтр») для получаемой информации, определяемой информационными способностями индивида, наличием ментальных моделей, ресурсообеспеченностью в широком смысле.

Основной режим существования информации – закрытый. Понятие LittleData – информация, которая не предназначена для отчуждения домохозяйством. ДХ – информационная крепость.

Р6. Имущество. Деньги.

Имущество: обычное; реальные активы; финансовые активы; деньги. Первоначальное накопление, разные варианты: передача, создание внутри домохозяйства, другие источники. Все части удовлетворяют разные потребности домохозяйства, кроме последней, являющейся универсальным эквивалентом. И третья, которая при благоприятных условиях может увеличить четвертую. Реальные активы – это имущество, которое стоит достаточно дорого, может быть реализовано, требует затрат на своё функционирование. Жилище как реальный актив может быть получено следующим образом: аренда, покупка наличными, покупка в кредит, ипотека, наследство. Деньги. Источники, см. доходы конкретного домохозяйства. Могут быть наличные, безналичные. Счета, карты, переводы. Финансовый мониторинг. Пахнут ли деньги?

Р7. Капитал рода [16]. Экономика дара входит в неформальную экономику [11]. Включает род, прежде всего родителей, которые передают ресурсы: натуральные, денежные, алиментарная помощь, время, покровительство своим детям и родственникам, а иногда и посторонним – благотворительность (рис. 3).

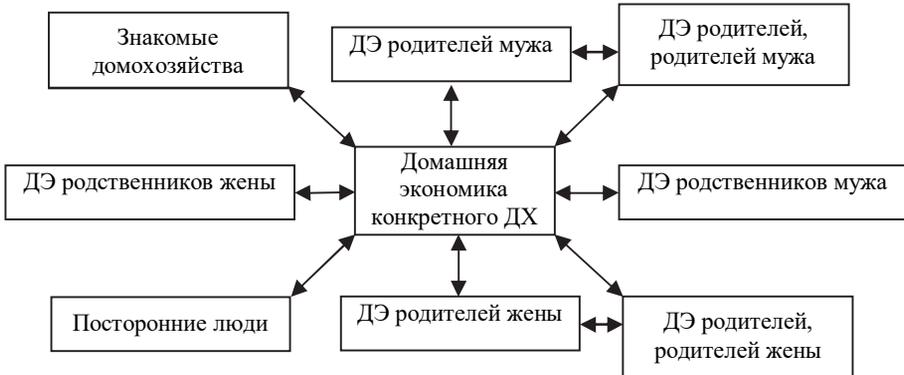


Рис. 3. Соотношение домашней экономики конкретного домохозяйства и экономики дара

Экономика дара включает 4 сегмента: родственники жены; мужа; знакомые домохозяйства; посторонние люди и 4 основных ресурса. Можно на каждый ресурс составить отдельную схему, фактически в наличии. У каждого взрослого домохозяйства существует своя экономика дара, но взрослеющее домашнее хозяйство может потерять связь с ней по объективным/ субъективным причинам, не создать свою конкретную систему. Передается в виде гаммы капиталов от культурного, через социализацию, до экономического через алиментарную помощь. Обычно передаются деньги, продукты, время, внимание, покровительство. Он прирастает новыми домохозяйствами или сжимается, если этого не происходит. Важный момент: создание простого домохозяйства может удвоить родовой капитал, а может и ослабить существующий.

Приданное – традиционно это передача имущества от семьи невесты семье жениха. В современных условиях приданное предназначено для нового домохозяйства (простого). В широком плане включает инкорпорированные нормы (результат семейной социализации). Кроме экономической компоненты приданого, включающей разовую выдачу, а также и текущие выплаты (элементарная помощь), существует и культурная, выполняющая навыки самообслуживания, самостоятельной жизни, несущая финансовые знания о бюджете его элементов, наличие которых позволяет взрослому ребенку организовать свою жизнь в общежитии, наёмном жилье, собственном жилье, т.е. учебную, бытовую, социальную и другие сферы. Широкое приданное не всегда имеет гендерную окраску и позволяет достаточно самостоятельно создать своё домохозяйство. Это прототип домохозяйина.

Р8. Ареал расположения домохозяйства. Различается по степени обеспеченности природными и другими ресурсами (позитив), по уровню опасностей для домохозяйства и домохозяйина, издержками перемещения и проживания.

Р9. Роль–гитика, ролевой пучок, доходно-расходные позиции. Отщепление роли или гитики от индивида. Это инструмент продвинутого домохозяйина, главное – суметь не дать роли превратиться в комплекс и не выпустить его из-под контроля. Роль – это исполнение (использование) некоторых стандартов поведения в какой-то период времени, из которых можно выйти добровольно или принудительно. Ролевые отношения относятся к персоне. Гитика – более долговременное стандартное поведение, без права выхода и затрагивает не только персону. «Жена найдет себе другого, а мать сыночка никогда».

Индивид 1, этапы:

- Ребенок (биологический актив) – полная зависимость от родителей.
- Ребенок 2 – поступает в детское дошкольное учреждение, включается посторонняя структура (или нет).
- Ученик – с 7 до 14 1-я ступень, с 14 до 18 – 2-я ступень.

На этих этапах обеспечением являются внутренние алименты родителей:

- Студент – алиментарная помощь. Взрослый ребенок(ВР) – сын или дочь старше 18 лет, но получающие алиментарную помощь от родителей.

Индивид 2, этапы:

- Ребенок (биологический актив) – полная зависимость от родителей.
- Ребенок 2 – поступает в детское дошкольное учреждение, включается посторонняя структура.
- Ученик – с 7 до 14 1-я ступень, с 14 до 18 – 2-я ступень.

На этих этапах обеспечением являются внутренние алименты родителей:

- Работник

Межролевые противоречия, требования ролей не соответствуют друг другу. Пример. Роли предпринимателя и мужа. Существуют агрессивные безграничные роли, они борются за максимальный бюджет времени с другими ролями, отсутствие границ.

Ролевой пучок. С одной стороны, на обладание ролью, особенно доходной, затрачивается много времени, денег и других ресурсов домохозяйина. Но после её получения и овладения ей она становится важнейшим ресурсом домохозяйства – доходно-расходной позицией.

P10. Административный ресурс.

Доступ к нему в условиях кланово-монополистической экономики позволяет решать задачи, практически недоступные другим ресурсам. Вариант: наличие административного ресурса у самого домохозяйина, у членов домохозяйства, у знакомых.

P11. Сам индивид как ресурс – осуществление доходных ролей – наемного работника, предпринимателя и т.п.

P12. Природные.

P13. Хозяйственные. Все, что применяется для ремонта, строительства в домохозяйстве.

P14. Инфраструктурные. Обеспеченность транспортом, магазинами, медицинскими, образовательными учреждениями и т.п.

P15. Культурные. Наличие учреждений культуры – театров, концертных залов, музеев, библиотек. Духовные ресурсы. Весьма слабоструктурированный объект, особенность – отсутствие иерархии духовных потребностей, а следовательно, и ресурсов. Но метафизика нужна для целостного индивида.

P16. Люди в качестве ресурсов. Покупатели услуг и товаров домохозяйства; более примитивно – использование партнера в качестве ресурса, нарушения субъективного и объективного баланса; манипулирование.

P17. Государство как ресурс. Может рассматриваться в легальном плане, допустим, через бюджет поселения, источник пенсий, пособий, защиты или т.п., или в нелегальном.

P18. Правоустановительные документы. Относятся к правовому базису домохозяйства: паспорта, свидетельство о браке, документы на собственность (недвижимость), брачный договор. БД – это удобный инструмент для решения имущественных вопросов внутри семьи. Цель документа – защитить интересы обоих партнеров, возможное разрешение вопросов долговых обязательств супругов, можно прописать порядок и способы несения семейных расходов. БД не регулируют неимущественные отношения.

P19. Обыденная жизнь «Погода в доме» (социально-психологический климат), «Дом – полная чаша».

P20. Родина, в т.ч. малая. Язык, национальный характер, культура и т.п. **Контакты.** Связи. Опирается на два существенно отличных основания: субъект–субъект, общение, действительно человеческие контакты, их цель – сам человек. Внешне похожий, но кардинально другой: субъект – объект, деятельность, такой разновидности посвящена информативная книга [17].

Список источников

1. Щепкина-Куперник Т.Л. Избранные переводы. Т. 2. М., 1957.
2. Современный словарь иностранных слов. М., 1992.

3. *Земцов А.А.* Обзор массива публикаций «учение о домохозяйстве» // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2023. № 64. С. 22–34.
4. URL: Old. Bigenc.ru
5. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М., 1990.
6. *Земцов А.А.* Две стороны саморуководства домохозяйина – себяведение и себяведение. Введение // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 60. С. 288–301.
7. ГОСТ Р 56034-2014. Клинические рекомендации (протоколы лечения).
8. *Протопопова Н.В., Савчук П.М., Кравчук Н.В.* Клинические протоколы. Иркутск, 2006.
9. *Готтман Дж.* Карта любви. М., 2011.
10. *Земцов А.А.* Активное структурирование домохозяйств второго уровня – основа инструментально-ролевого самоменеджмента их домохозяйина // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3 (15). С. 3–13.
11. *Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика : курс лекций. М., 2009.
12. *Талёб Н.Н.* Рискуя собственной шкурой. Скрытая асимметрия повседневной жизни. М., 2018.
13. *Плюснин Ю.М.* Неформальная экономика российской провинции. Источники ресурсов и виды промысловых практик домохозяйств // Журнал социологии и социальной антропологии. 2022. № 25 (3).
14. *Розанов Л.Л.* Геоэкологические ресурсы и здоровье человека. М., 2024.
15. *Земцов А.А.* Информационный аспект метакапитала домохозяйина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2024. № 67.
16. *Масунова К.* Зов рода. Как наши предки влияют на судьбу. М., 2024.
17. *Вавилова Е., Безруков А.* Нетворкинг для разведчиков. Как извлечь пользу из любого знакомства. М., 2023.
18. *Рипли А.* Кризисы и катастрофы: кто и почему выживает. М., 2009.
19. *Земцов А.А.* Система бюджетов Российской Федерации и их взаимодействие: введение // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 47. С. 143–152.
20. *Маччиоки Дж.* Иммуниет. Наука о том, как быть здоровым. М., 2020.
21. *Гоулман Д.* Фокус. О внимании, рассеянности и жизненном успехе. М., 2015.

References

1. Shchepkina-Kupernik, T.L. (1957) *Izbrannye perevody* [Selected Translations]. Vol. 2. Moscow: Goslitizdat.
2. Grishina, E.A. et al. (eds) (1992) *Sovremennyy slovar' inostrannykh slov* [Contemporary Dictionary of Foreign Words]. Moscow: Russkiy yazyk.
3. Zemtsov, A.A. (2023) "Household doctrine": A literature review. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 64. pp. 22–34. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/64/2
4. *Bol'shaya rossiyskaya entsiklopediya* [Great Russian Encyclopedia]. (n.d.) [Online] Available from: <https://old.bigenc.ru/>
5. Kotler, P. (1990) *Osnovy marketinga* [Marketing Essentials]. Translated from English. Moscow: Progress.
6. Zemtsov, A.A. (2022) Two sides of the householder's self-governance: self-knowledge and self-management. Introduction. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 60. pp. 288–301. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/60/17
7. Standartinform. (2015) *GOST R 56034-2014. Klinicheskie rekomendatsii (protokoly lecheniya)* [Clinical recommendations (protocols for patient's cure)]. Moscow: Standartinform.

8. Protopopova, N.V., Savchuk, P.M. & Kravchuk, N.V. (2006) *Klinicheskie protokoly* [Clinical Protocols]. Irkutsk: [s.n.].
9. Gottman, J. (2011) *Karta lyubvi* [The Seven Principles for Making Marriage Work]. Translated from English. Moscow: Eksmo.
10. Zemtsov, A.A. (2014) Aktivnoe strukturirovanie domokhozyaystv vtorogo urovnya – osnova instrumental'no-rolevogo samomenedzhmenta ikh domokhozyaina [Active structuring of second-level households as the basis for instrumental-role self-management of their householder]. *Problemy ucheta i finansov*. 3 (15). pp. 3–13.
11. Barsukova, S.Yu. (2009) *Neformal'naya ekonomika: kurs lektsiy* [Informal Economy: A course of lectures]. Moscow: HSE.
12. Taleb, N.N. (2018) *Riskaya sobstvennoy shкуроy: skrytaya asimmetriya povsednevnoy zhizni* [Skin in the Game. Hidden asymmetries in daily life]. Translated from English. Moscow: KoLibri, Azbuka-Attikus.
13. Plyusnin, Yu.M. (2022) Neformal'naya ekonomika Rossiyskoy provintsii: istochniki resursov i vidy promyslovykh praktik domokhozyaystv [Informal economy of the Russian province. Sources of resources and types of household fishing practices]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*. 25 (3). pp. 58–90.
14. Rozanov, L.L. (2024) *Geoekologicheskie resursy i zdorov'e cheloveka* [Geoecological Resources and Human Health]. Moscow: URSS, LENAND.
15. Zemtsov, A.A. (2024) The informational aspect of the householder's metacapital. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 67. pp. 121–137. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/67/7
16. Masunova, K. (2024) *Zov roda. Kak nashi predki vliyayut na sud'bu* [Call of the Clan. How our ancestors influence fate]. Moscow: AST.
17. Vavilova, E. & Bezrukov, A. (2023) *Networking dlya razvedchikov: kak izvlech' pol'zu iz lyubogo znakomstva* [Networking for Intelligence Officers. How to benefit from any acquaintance]. Moscow: Eksmo.
18. Ripley, A. (2009) *Krizisy i katastrofy: kto i pochemu vyzhivaet* [The Unthinkable: Who survives when disaster strikes]. Translated from English. Moscow: Eksmo.
19. Zemtsov, A.A. (2019) The system of budgets of the Russian Federation and their interaction: introduction. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta: Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 47. pp. 143–152. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/47/10
20. Macciocchi, J. (2020) *Immunitet. Nauka o tom, kak byt' zdorovym* [Immunity: The science of staying well]. Translated from English. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
21. Goleman, D. (2015) *Fokus. O vnimanii, rasseyannosti i zhiznennom uspekhe* [Focus. The hidden driver of excellence]. Translated from English. Moscow: AST.

Информация об авторе:

Земцов А.А. – доктор экономических наук, профессор, директор НП «Томский ТИПБ», член редколлегии журнала «Вестник Томского государственного университета. Экономика». E-mail: fbd1997@yandex.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.A. Zemtsov, Dr. Sci. (Economics), professor, director of Tomsk Territorial Institute of Professional Accountants, editorial board member of Tomsk State University Journal of Economics (Tomsk, Russian Federation). E-mail: fbd1997@yandex.ru

The author declares no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 21.10.2024;
одобрена после рецензирования 24.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.

The article was submitted 21.10.2024;
approved after reviewing 24.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.

Макрорегион Сибирь

Научная статья
УДК 332.12
doi: 10.17223/19988648/69/4

Моногорода: на пути от креативного арбитража и суверенитета к креативному перетоку

Ирина Сергеевна Антонова^{1, 2, 3}

¹ *Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
Томск, Россия*

² *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Томск, Россия*

³ *Уральский федеральный университет имени первого Президента России
Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, Россия
antonovais@fpu.ru*

Аннотация. Устойчивое развитие моногородов напрямую зависит от успешной диверсификации экономики, значительный потенциал которой несут креативные индустрии. Данная статья предлагает концептуальную модель и эмпирическое обоснование ключевых факторов, влияющих на развитие креативных индустрий на основе панельных данных о моногородах Урала и Сибири. На примере Верхней Пышмы показано, что потенциалом креативного арбитража обладает индустрия рекламы и коммуникаций, медиа и журналистики.

Ключевые слова: моногород, креативные индустрии, новая индустриализация, креативный арбитраж, креативный суверенитет, креативный переток, институциональная колея, информационно-телекоммуникационные виды деятельности

Благодарности: исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 22–18–00679 «Креативная реиндустриализация городов «второго эшелона» в условиях цифровой трансформации»).

Для цитирования: Антонова И.С. Моногорода: на пути от креативного арбитража и суверенитета к креативному перетоку // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 57–80. doi: 10.17223/19988648/69/4

Siberia macro-region

Original article

Single-industry towns: From creative arbitrage and sovereignty to creative spillover

Irina S. Antonova^{1,2,3}

¹ Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russian Federation

² Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation

³ Ural Federal University, Yekaterinburg, Russian Federation

^{1,2,3} antonovais@tpu.ru

Abstract. The sustainable development of single-industry towns is intrinsically linked to successful economic diversification, with creative industries representing a significant potential driver. This article presents a conceptual model and empirical validation of key factors influencing the development of creative industries, utilizing panel data from Ural and Siberian company towns. The case study of Verkhnyaya Pyshma illustrates the potential of creative arbitrage within the advertising and communications, media, and journalism sectors. The analysis explores the transition from creative arbitrage, leveraging external resources, to creative sovereignty, fostering internal capacity building, and the resulting spillover effects on the broader economy. The role of institutional inertia and information and communication technologies in shaping this trajectory is also investigated.

Keywords: single-industry town, creative industries, new industrialization, creative arbitrage, creative sovereignty, creative spillover, institutional path dependency, information technologies

Financial support: The study was supported by the Russian Science Foundation, Project No. 22-18-00679.

For citation: Antonova, I.S. (2025) Single-industry towns: From creative arbitrage and sovereignty to creative spillover. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 57–80. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/4

Введение

Монопрофильные города представляют собой объекты социально-экономических и пространственных исследований в течение более полувекового опыта реализации программ реиндустриализации в европейских странах. В России тем не менее они сохраняют свою актуальность. В попытке предложить новый подход к управлению развитием моногородов в исследованиях систематизируются стратегии диверсификации, умной специализации [1, с. 1], цифровой трансформации [2–4], а также концепция умного города [5].

Ключевым фактором сдерживания развития моногородов выступает институциональная колея [6, с. 53], отражающая высокую зависимость новых видов деятельности от существующего градообразующего комплекса. Под

воздействием ограничивающего воздействия эффекта колеи моногорода сталкиваются с острыми вызовами в условиях новой индустриализации и перехода на новый технологический уклад, ядром развития которого выступают информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) [7–10]. Результаты одновременного воздействия данных факторов на зарождающиеся виды деятельности, призванные диверсифицировать экономику моногорода, остаются неясными.

Вслед за международным интересом в России обратили внимание на развитие креативных индустрий, неожиданно проявивших устойчивость и даже выживаемость в ковидный период. Креативные индустрии продемонстрировали способность адаптироваться, перейдя на цифровые платформы, которые стали незаменимыми для выживания во время карантина [11, с. 221]. Пандемия ускорила такие тенденции, как рост доставки цифрового контента, что позволило креативным секторам охватить более широкую аудиторию, несмотря на физические ограничения [12, с. 91]. Оценив вклад креативных индустрий в ВВП на уровне 2,4–4,87% [11, 13], с 2021 г. был запущен процесс активного нормотворчества. Менее чем за четыре года разработаны Концепция развития творческих (креативных) индустрий в РФ [14], План мероприятий по ее реализации в 2022–2024 гг. [15] и Федеральный закон «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» [16], обсуждаются региональные законы, Агентством стратегических инициатив предложен региональный стандарт развития креативных индустрий [17]. Крупнейшие мегаполисы мира разработали стратегии развития креативных городов: креативный Лондон, креативный Нью-Йорк, креативный Берлин, креативный Торонто и др. Применение данной концепции для развития городов «второго эшелона», включая моногорода, в данном контексте приобретает особую актуальность. В статье проводится попытка выявить перспективы развития креативных индустрий под воздействием эффекта колеи в условиях сложившихся информационно-телекоммуникационных видов детальности моногорода.

Постановка проблемы

Очевидный подъем креативных индустрий ставит новые исследовательские задачи, к числу которых относится разработка модели и механизма развития креативных индустрий в моногородах. Сочетание предприятий новой волны в условиях сформированных вертикально интегрированных связей вызывает вопросы о том, какие механизмы развития будут доминировать, смогут ли предприятия креативных индустрий эффективно встроиться в существующую модель развития городов, десятилетиями развивавшихся за счет отдельной промышленности, такие как моногорода, какие пространственные эффекты последуют за этим развитием.

Мы выдвигаем смелую гипотезу о том, что даже в условиях сильного воздействия эффекта институциональной колеи моногорода способны к

креативному новому индустриальному развитию. *Целью* данного исследования становится формирование концептуальной модели и эмпирическое обоснование факторов нового индустриального развития креативной деятельности в моногородах. В разделе «Креативная новая индустриализация» концептуализируются понятия «новая индустриализация» и «креативные индустрии». На основе их синтеза предлагается авторское понятие «креативной новой индустриализации». В разделе «Креативный арбитраж» на основе комплексного обзора литературы предлагается система понятий: креативный арбитраж – креативный суверенитет – креативный переток, которые ложатся в основу циклической модели креативного нового индустриального развития моногорода. В разделе «Методология исследования» предложен математический аппарат эмпирического обоснования ключевых факторов развития креативной новой индустриализации. В «Результатах» представляются выявленные значимые факторы развития креативных индустрий в моногородах, а на примере моногорода Верхняя Пышма показываются примеры формирования креативного арбитража. В «Выводах» подводятся итоги исследования, указываются ограничения и направления дальнейших изысканий.

Научной новизной исследования является обоснование модели креативной новой индустриализации моногородов через циклический балансирующий процесс формирования креативного арбитража и креативного суверенитета моногородов, позволяющих преодолеть парадокс креативного насыщения, и следующий за ним креативный переток с отсроченным эффектом. *Практическая значимость* исследования заключается в разработке предложений по формированию креативного суверенитета на примере отдельного моногорода, отвечающего модели креативной новой индустриализации. Методология исследования может быть тиражирована на широкий спектр моногородов, а также прочих относительно диверсифицированных муниципальных образований.

Креативная новая индустриализация

Новая индустриализация представляет собой комплексный процесс модернизации экономики, характеризующийся переходом к высокотехнологичному производству, инновациям, диверсификации и повышению конкурентоспособности [18]. Ядром новой индустриализации являются технологии четвертой промышленной революции (пятого и шестого технологического уклада), включая нано-, биоинженерные и ИКТ, механизмом сдерживания которых является повестка устойчивого развития («зеленая» экономика, ESG-трансформация), а самоподдерживающим фактором развития служит креатосфера [19]. Новые виды деятельности проявляют разную склонность к внедрению технологий нового индустриального развития, в чем кроется различный темп их роста и выхода на принципиально новый уровень технологического уклада. Не являются исключением и креативные индустрии.

В соответствии с принятым Федеральным законом от 08.08.2024 № 330-ФЗ креативная (творческая) индустрия – экономическая деятельность, непосредственно связанная с созданием, продвижением на внутреннем и внешнем рынках, распространением и (или) реализацией креативного продукта, обладающего уникальностью и экономической ценностью. Сопоставляя различные подходы к определению данного понятия [20], предлагается выделить его три ключевых критерия:

- наличие творческого процесса;
- закрепление результатов интеллектуальных прав в форме нематериальных активов;
- коммерческую деятельность.

Приложение 1 Приказа Минэкономразвития РФ № 674 от 23.12.2023 г. сформировало собирательную классификационную группировку видов экономической деятельности в области креативных индустрий, среди которых следующие индустрии [21]:

- архитектуры и урбанистики;
- дизайна;
- моды;
- кино- и анимационной продукции;
- музыки и саун-дизайна;
- культурно-зрелищные;
- литературно-издательские;
- изобразительных и визуальных искусств;
- программного обеспечения;
- игр и игрушек;
- медиа и журналистики;
- рекламы и коммуникаций;
- гастрономии.

Данный правовой акт при всех недостатках предлагаемой методологии подвел черту под чередой методических подходов, предлагаемых ранее экспертами Агентства стратегических инициатив [22] и Высшей школы экономики [23].

В соответствии с концепцией новой индустриализации ИКТ, представленные в классификации креативных индустрий, прежде всего в виде индустрии программного обеспечения, следует рассматривать не как структурную составляющую креативных индустрий, а как ядро нового технологического уклада, формирующего потенциал креативной новой индустриализации. В данном исследовании под креативной новой индустриализацией предлагается понимать системную трансформацию креативных индустрий на различных уровнях государственного устройства в ответ на достижение нового уровня инновационного развития, реализующегося через совокупность технологий ядра нового технологического уклада, в частности ИКТ. Различная скорость и эффективность внедрения новых цифровых технологий в креативные индустрии становится фактором их ускоренного роста, развивая предпосылки креативного арбитража.

Креативный арбитраж

Наиболее эффективные в финансовом плане организации креативных индустрий научились применять механизм креативного арбитража, заключающийся в использовании различий в располагаемых знаниях, творческом потенциалах, а также маркетинговых подходах для получения конкурентного преимущества. Синергия финансовых, цифровых и творческих ресурсов определяет успех или неудачу в индустрии кино, телевидения и музыки в таких регионах, как Китай и Латинская Америка, где правительства стремятся развивать креативные сектора, ориентированные на экспорт [24, с. 159]. Творческий арбитраж может значительно улучшить маркетинговые стратегии, используя ценовой и рыночный дисбаланс для получения конкурентного преимущества [25, с. 183]. Используя это неравенство, компании могут создавать арбитражные возможности в правилах охраны труда и техники безопасности, трудовом законодательстве, экологических стандартах и различиях в знаниях [26, с. 27]. Использование перспективных и нацеленных на достижение конкретных целей маркетинговых планов, увязывающих прошлые сделки в СМИ с прогнозируемыми будущими финансовыми результатами, может оптимизировать маркетинговые стратегии для достижения максимальных финансовых результатов [27, с. 741]. Комбинируя эти принципы, компании могут разрабатывать динамичные и эффективные маркетинговые стратегии, позволяющие извлечь выгоду из неэффективности рынка и обеспечить устойчивый рост.

В условиях новой индустриализации развитие моногородов связано с их способностью внедрения технологий ядра нового технологического уклада, к которым относят ИКТ. Внедрение данных технологий ускоряет индустриальное развитие, выводя его на принципиально новый уровень. Возможность использования «цифрового рычага» для новой индустриализации моногородов изучена в контексте цифровизации, умной специализации и создания умных городов. Цифровизация способствует переходу от градообразующих предприятий к более диверсифицированной экономике с акцентом на малый и средний бизнес [5], тогда как внедрение ИКТ повышает конкурентоспособность и качество жизни, улучшая взаимодействие между гражданами, бизнесом и властью [4, с. 216]. Исследование информационно-телекоммуникационных видов деятельности в моногородах Кемеровской, Свердловской и Челябинской областей позволило подтвердить воздействие агломерационных факторов развития ИКТ, а именно: влияние численности, плотности, доходов населения на развитие информационно-телекоммуникационных видов деятельности в моногородах [2, с. 54]. Однако наличие только агломерационных факторов развития ИКТ не позволяет запустить механизм нового индустриального развития моногородов. Новая волна роста креативных индустрий предлагает нам осуществить новую попытку переосмысления данного механизма через концепцию креативного арбитража.

Креативный арбитраж в отношении моногородов в условиях новой индустриализации представляет собой механизм запуска ускоренного роста

креативных индустрий вслед за ядром нового технологического уклада (ИКТ) с учетом жесткого воздействия институциональной колеи (моноотрасли), а также следующий за ним механизм перераспределения локального арбитража в пространстве. Разработка данного механизма решает одну из наиболее значимых научных проблем современности – сбалансированного пространственного развития моногородов, заключающуюся в следующем. Развитие креативных индустрий на основе ядра нового технологического уклада сталкивается с необходимостью преодоления эффектов институциональной колеи со стороны сформировавшегося градообразующего комплекса. Преодоление институциональной колеи видится в двух вариантах: через со-развитие с моноотраслью (связанная диверсификация), через контрразвитие моноотрасли (несвязанная диверсификация) как самого ядра нового технологического уклада – информационно-телекоммуникационных видов деятельности, так и прочих видов деятельности (в данном случае креативных индустрий). Успешно преодолев эффект моноотраслевой колеи, ИКТ и креативные индустрии получают возможность сформировать креативный арбитраж от со-развития. Предприятия креативных индустрий, повышая свою эффективность за счет внедрения цифровых технологий, получают значительные конкурентные преимущества и сигнализируют инвесторам об инвестиционной привлекательности, а потенциальным контрагентам о наличии креативного арбитража в разнице стоимости оказываемых услуг и создаваемых креативных продуктов.

Распознав возможность креативного арбитража, столичные контрагенты, а также инвесторы с готовностью привлекают новых участников креативного рынка, повышая цены на результаты творческого труда компаний на локальных рынках. При этом задействуются механизмы пространственного перераспределения экономической активности с постепенным перетягиванием локальных лидеров креативных индустрий из периферийных моногородов в региональные и национальные центры, тем самым усиливая пространственную неоднородность. Именно поэтому система инструментов поддержки, на которые ориентированы существующие механизмы развития креативных индустрий в регионах, приведет к *парадоксу креативного насыщения*.

Решение парадокса креативного насыщения видится в формировании креативного суверенитета. *Креативный суверенитет* реализуется через создание уникальных условий в моногородах для назревающих флагманов креативного бизнеса, во внутренней связанности процесса развития, в формировании локального технологического и креативного суверенитета моногородов, комфортной среды функционирования, а также системе встречных арбитражей, усиливающих конкурентные преимущества развивающихся бизнесов в моногородах. Креативный суверенитет выступает балансирующим механизмом закрепления креативных флагманов в моногородах, предотвращая отток креативного бизнеса в крупные и крупнейшие агломерации.

Принимая во внимание теорию циклов, креативный арбитраж и креативный суверенитет выступают последовательно развивающимися этапами общего цикла развития креативных индустрий, завершающегося этапом затухания. В данном случае предлагается новый взгляд на этап затухания – передача накопленного потенциала в пространство схожих социально-экономических систем, то есть моногородов, через *креативный эффект перетока*. Креативный эффект перетока связан с процессами обучения и движения инвестиций внутри креативных индустрий и на практике может реализовываться через институт образования дочерних и совместных предприятий в моногородах, а также через распространение франшиз. При этом положительное влияние на данные процессы, как полагается, может оказывать межмуниципальное сотрудничество в области креативных индустрий между моногородами как на региональном, так и межрегиональном уровне. Данный аспект требует отдельного обстоятельного исследования, частично проведенного в работе [28].

Таким образом, предложена концептуальная модель *циклического креативного нового индустриального развития моногородов*, включающая креативный арбитраж, креативный суверенитет и креативный переток как этапы цикла, ведущего от формирования точек роста к пространственному развитию. Для обоснования предложенной концептуальной модели необходимо разработать математическую модель, учитывающую как факторы институциональной колеи, так и внутреннего со-развития ядра с моноотраслью и прочими креативными индустриями. В дополнение к модели разрабатывается инструмент оценки креативного арбитража отдельных видов креативных индустрий в моногороде для того, чтобы иметь возможность создать комплекс мероприятий по формированию уникальных условий закрепления креативных флагманов в моногородах.

Методология исследования

Эмпирическое обоснование влияния факторов институциональной колеи и со-развития креативных индустрий с ИКТ предлагается провести с применением сквозного регрессионного моделирования (OLS), а также модели с фиксированными (FE) и случайными (RE) эффектами вида:

$$y_{it} = \alpha + x_{i(t-j)}\beta_{i(t-j)} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где $x_{i(t-j)}$ – элемент сбалансированной панельной выборки данных; α и $\beta_{i(t-j)}$ – свободный член и коэффициенты при независимых переменных соответственно; ε_{it} – остатки модели. Ввиду инерционности институциональной колеи, как базового фактора развития моногорода, предлагается учесть и годовое со-развитие, и наличие воздействия, включая временные лаги j в 0–6 лет для учета долгосрочного влияния моноотрасли.

В качестве *зависимой переменной* тестируется динамика выручки (скорректированная на темп инфляции) среднего предприятия креативных индустрий без учета ИКТ, оцененная по следующей формуле:

$$CI_{gr} = \ln \left[\frac{(\overline{CI - IT})_t^{inf}}{(\overline{CI - IT})_{t-1}^{inf}} \right], \quad (2)$$

где $(\overline{CI - IT})_t^{inf}$ – средняя выручка одного предприятия креативных индустрий без учета видов деятельности, отнесенных к индустрии программного обеспечения, игр и игрушек, скорректированная на темп инфляции периода t ; $(\overline{CI - IT})_{t-1}^{inf}$ – тот же показатель годом ранее.

Независимой контрольной переменной выступает уровень диверсификации видов экономической деятельности моногорода, рассчитанный по формуле индекса Тейла:

$$Theil_{Rev} = \sum_{i=1}^N \frac{R_i}{AR} * \ln \frac{R_i}{AR/N}, \quad (3)$$

где R_i – выручка организации i в моногороде; AR – агрегированная выручка организаций в моногороде; N – количество организаций в моногороде. Автор исходит из того, что рост диверсификации экономики моногорода выступает фактором развития креативных индустрий.

К независимым переменным интереса отнесены следующие факторы. Для выявления наличия со-развития креативных индустрий с ИКТ оценивается динамика роста средней выручки информационно-телекоммуникационного вида деятельности в моногороде:

$$IT_{gr} = \ln \left[\frac{(\overline{IT})_t^{inf}}{(\overline{IT})_{t-1}^{inf}} \right], \quad (4)$$

где $(\overline{IT})_t^{inf}$ – средняя выручка одного предприятия информационно-телекоммуникационного вида деятельности, скорректированная на темп инфляции периода t ; $(\overline{IT})_{t-1}^{inf}$ – тот же показатель годом ранее.

Для эмпирического обоснования влияния институциональной колеи на развитие креативных индустрий оценивается динамика выручки моноотрасли (градообразующего предприятия) с учетом годового и регионального темпов инфляции:

$$Mono_{gr} = \ln \left[\frac{Mono_t^{inf}}{Mono_{t-1}^{inf}} \right], \quad (5)$$

где $Mono_t^{inf}$ – выручка моноотрасли (градообразующего предприятия), скорректированная на темп инфляции периода t ; $Mono_{t-1}^{inf}$ – тот же показатель годом ранее.

Уровень инновационного потенциала оценивается на основе наличия патентов и лицензий, зарегистрированных в данном моногороде ($PatLic_{Ex}$). К прочим факторам развития креативных индустрий относится потенциал развития креативных стартапов (доля зарегистрированных юридических лиц в общем числе зарегистрированных организаций креативных индустрий).

стрий, включая индивидуальные предприятия) – STU_{sh} , а также уровень концентрации креативных индустрий в моногороде (на основе индекса Херфиндала–Хиршмана):

$$HHI_{CI} = \sum_{i=1}^N \left(\frac{R_i}{AR} \right)^2, \quad (6)$$

где HHI_{CI} – индекс Херфиндала–Хиршмана, отражающий концентрацию выручки предприятий; R_i – выручка предприятия i креативных индустрий; AR – агрегированная выручка предприятий креативных индустрий в моногороде.

Для эмпирического обоснования создана база данных «Потенциал креативной реиндустриализации городов “второго эшелона” Урала и Сибири» [29]. Для формирования сбалансированной панельной выборки из базы данных отобраны 15 моногородов с ненулевыми значениями выручки предприятий информационно-телекоммуникационного вида деятельности за 13-летний период – с 2010 по 2022 г. (число наблюдений $13 \cdot 15 = 195$) Свердловской и Кемеровской областей. Описательная статистика полученных переменных представлена в табл. 1.

Таблица 1. Описательная статистика переменных

Переменная	Значение	Среднее	Ст. откл.	Мин	Макс	Число наблюдений
CI_{gr}	Общее	0,23	2,11	–18,45	20,40	$N = 195$
	Межгрупповое		0,08	0,14	0,42	$n = 15$
	Внутригрупповое		2,11	–18,42	20,44	$T = 13$
IT_{gr}	Общее	1,27	5,32	–22,82	23,57	$N = 195$
	Межгрупповое		0,80	0,03	2,10	$n = 15$
	Внутригрупповое		5,26	–21,58	24,70	$T = 13$
Mono $_{gr}$	Общее	–,0004	0,40	–2,31	1,37	$N = 195$
	Межгрупповое		0,10	–0,24	0,12	$n = 15$
	Внутригрупповое		0,39	–2,07	1,34	$T = 13$
HHI_{CI}	Общее	0,21	0,19	0,00	1,00	$N = 195$
	Межгрупповое		0,11	0,07	0,50	$n = 15$
	Внутригрупповое		0,16	–0,29	1,04	$T = 13$
$Theil_{Rev}$	Общее	3,68	0,83	1,18	5,16	$N = 195$
	Межгрупповое		0,67	2,09	4,51	$n = 15$
	Внутригрупповое		0,51	1,73	5,39	$T = 13$
STU_{sh}	Общее	0,033	0,03	0,00	0,13	$N = 195$
	Межгрупповое		0,01	0,02	0,05	$n = 15$
	Внутригрупповое		0,02	–0,01	0,13	$T = 13$
$PatLic_{Ex}$	Общее	0,277	0,45	0,00	1,00	$N = 195$
	Межгрупповое		0,22	0,00	0,54	$n = 15$
	Внутригрупповое		0,39	–0,27	1,19	$T = 13$

Теория арбитража в методологии имеет микрооснования, что крайне ограничивает применение ее на региональном уровне. В данном исследовании предлагается использование микрооснований для изучения развития креативных и цифровых видов экономической деятельности промышленных городов Урала и Сибири. Мы предлагаем на основе β -коэффициента оценить степень зависимости креативных видов экономической деятельности от промышленных и цифровых секторов экономики. Для этого собрана уникальная база данных 1999–2022 гг. по креативным видам деятельности в разрезе промышленных городов Урала и Сибири. Оценка значимых β -коэффициентов позволит выявить наличие со-развития отдельных видов креативных индустрий с:

- 1) цифровыми видами деятельности (потенциал цифровой креативной трансформации);
- 2) промышленными видами деятельности (потенциал креативной ревитализации городов);
- 3) одновременно с цифровыми и промышленными видами деятельности (отрицательное) (потенциал креативной и цифровой диверсификации);
- 4) одновременно с цифровыми и промышленными видами деятельности (положительное) (потенциал креативной связанной диверсификации –реиндустриализации).

В общем случае коэффициент β оценивается следующим образом:

$$\beta = \frac{Cov(r_i, r_m)}{Var(r_m)}, \quad (7)$$

где r_m – средняя динамика ИКТ или моноотрасли в зависимости от направления оценки; r_i – ожидаемая доходность вида креативных индустрий или ИКТ в соответствии с моделью со-развития.

Среди выявленных стратегий развития выделяются те виды креативных индустрий, которые проявляют значительный креативный арбитраж. Креативный арбитраж – это ситуация, когда отдельный вид креативных индустрий со-развивается с сектором ИКТ более высокими темпами, чем сам ИКТ. Если среднее значение CI_{gr} отличается от r_i , тогда существует арбитражная возможность вложения инвестиций в данный вид креативных индустрий и получения повышенной отдачи. В такой постановке вопроса модель креативного арбитража схожа с моделью ценообразования долгосрочных активов (САРМ). При этом остается критически важным наличие со-развития ИКТ с моноотраслью, а также отдельного вида креативных индустрий с моноотраслью и ИКТ. Результаты оценки значимых коэффициентов β в сопоставлении со средними темпами роста ИКТ и моноотрасли предлагаются в виде графика распределения динамики исследуемого вида креативных индустрий в соответствии с выявленным значимым коэффициентом β , а при его отсутствии – с учетом временного лага (0–7). Предложенный инструмент визуализации складывающихся креативных арбитражей в моногороде позволит сформулировать мероприятия формирования креативного суверенитета и отложенного креативного перетока по отдельным видам творческой деятельности.

Результаты

Результаты регрессионного моделирования со-развития креативных индустрий с ИКТ и моноотраслью, представленные в табл. 2, свидетельствуют о том, что одновременное влияние институциональной колеи в виде динамики развития моноотрасли и динамики развития ИКТ в моногородах не имеют однозначно проявленного характера связи, ввиду чего не выступают одновременно значимыми в общей модели. Именно поэтому влияние динамики развития моноотрасли на креативные индустрии рассматривается отдельно (модели 4–6).

Таблица 2. Результаты регрессионного моделирования со-развития креативных индустрий с ИКТ и моноотраслью

Группа моделей	Доминирование ИКТ			Доминирование моноотрасли		
	1	2	3	4	5	6
Модели	OLS	FE	RE	OLS	FE	RE
s_TheilRev	0,153256** (0,0713185)	0,0986029 (0,115919)	0,153256** (0,0715069)	0,0900563** (0,0366307)	-0,0681689 (0,0664860)	0,0928426** (0,0382338)
s_IT _{gr}	0,233859*** (0,0642601)	0,247390*** (0,0665435)	0,233859*** (0,0644298)	0,0595705 (0,0723872)	0,00314515 (0,0736517)	0,0545618 (0,0750757)
s_PatLic _{EX}	0,180756** (0,0707590)	0,151895* (0,0827475)	0,180756** (0,0709460)	0,0259347 (0,0524804)	0,00552810 (0,0651038)	0,0148616 (0,0668841)
s_HHI _{ci}	0,381138*** (0,0715061)	0,454438*** (0,0833212)	0,381138*** (0,0716950)	0,229332*** (0,0418003)	0,363886*** (0,0488724)	0,228129*** (0,0422366)
s_STU _{sh}	-0,307750*** (0,0702171)	-0,337596*** (0,0791751)	-0,307750*** (0,0704026)	-0,0265297 (0,0472563)	-0,0284965 (0,0566853)	-0,0328004 (0,0528907)
s_Mono _{gr}				0,0511709* (0,0269626)	0,108580*** (0,0304223)	0,0505555* (0,0271875)
s_Mono _{gr} (t-6)				-0,101996* (0,0590407)	-0,118340* (0,0670219)	-0,0933872 (0,0673967)
Const		0,00000 (0,0642866)	0,00000 (0,0631925)		0,0466535 (0,0584746)	-0,0157243 (0,0584286)
Среднее завис. перемен	0	0	0	-0,049815	-0,049815	-0,049815
Сумма кв. остатков	147,1728	141,0308	147,1728	9,981716	7,383189	9,974268
R-квадрат	0,241377	0,273037		0,325075	0,491824	
F(4, 190)	15,11345	3,459344		6,743052	3,825205	
Лог. правдоподобие	-249,2573	-245,1010	-249,2573	-25,44527	-9,613926	-25,40608
Крит. Шварца	524,8796	595,6619	530,1526	83,46825	121,6150	88,04384
Параметр rho	-0,103035	-0,074262	-0,074262	-0,196624	-0,150021	-0,150021
Ст. откл. завис. перем	1	1	1	0,373765	0,373765	0,373765
Ст. ошибка модели	0,880110	0,897714	0,880110	0,319146	0,298252	0,319027
Исправ. R-квадрат	0,225406	0,272093		0,312971	0,485015	
P-значение (F)	9,58e-11	6,87e-06		1,59e-06	6,07e-06	
Крит. Акаике	508,5146	530,2019	510,5146	64,89053	63,22785	66,81216
Крит. Хеннана–Куинна	515,1406	556,7059	518,4658	72,41859	86,88747	75,41566
Стат. Дарбина–Уотсона	2,070174	2,006530	2,006530	2,149500	2,038985	2,038985

Группа моделей	Доминирование ИКТ			Доминирование моноотрасли		
	1	2	3	4	5	6
Модели	OLS	FE	RE	OLS	FE	RE
Диагн. Белсли–Ку–Велша	0	0	0	0	0	0
Тест Бройша–Пагана	$\chi^2(1) = 2,76461$ $p = 0,0963703$			$\chi^2(1) = 0,155201$ $p = 0,693614$		
Тест Хаусмана	$\chi^2(5) = 8,3629$ $p = 0,137337$			$\chi^2(7) = 35,071$ $p = 0,00001$		

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$; значения стандартизированы.

Результаты эконометрического моделирования свидетельствуют в пользу модели OLS, что также подтверждает информационный критерий Акаике и Хеннана–Куинна. Значение статистики Дарбина–Уотсона подтверждает отсутствие автокорреляции остатков (значения близки к 2), а диагностика Белсли–Ку–Велша не выявляет признаков значительной мультиколлинеарности. Интерпретация полученной наиболее эффективной модели позволяет сделать следующие выводы:

1) на динамику развития креативных индустрий в моногородах оказывает положительное влияние динамика развития ИКТ, что характеризует развитие креативных индустрий и ИКТ;

2) на динамику развития креативных индустрий оказывает влияние динамика развития моноотрасли; это влияние носит сложный характер и условно может быть охарактеризовано как положительное краткосрочное и отрицательное долгосрочное; таким образом, имеется основание говорить о со-развитии креативных индустрий в краткосрочном периоде и контрразвитии в долгосрочном ($t-6$);

3) положительным фактором развития выступает инновационный потенциал, отражаемый в наличии патентов и лицензий, зарегистрированных в моногороде;

4) вопреки ожиданиям на развитие креативных индустрий положительно влияет более высокая концентрация среди креативных индустрий, что позволяет рассуждать о некой модели копирования моноотрасли на уровне креативных индустрий (создание «креативной моноотрасли», когда для развития формируется определенный уровень концентрации в креативных индустриях (подобно моноотрасли); так проявляется самоподобие как свойство системы социально-экономического развития моногорода, описываемое теорией фракталов;

5) отрицательное влияние на динамику креативных индустрий оказывает доля потенциальных стартапов, то есть креативных индустрий, созданных в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО); развитие креативных индустрий идет, напротив, через создание индивидуальных предприятий; креативные индустрии на начальном этапе своего развития стремятся снизить налоговое бремя и риски и стараются не создавать юридические лица; действующие же ООО, достигнув определенного уровня развития, наоборот, расщепляются путем создания индивидуальных предприятий.

Таким образом, мы получили возможность для запуска механизма креативной новой индустриализации, основанной на преодолении институциональной колеи и опоре на ИКТ. В качестве примера для детального изучения выбран моногород Верхняя Пышма, градообразующим предприятием которого является Уральская горно-металлургическая компания. Для выявления потенциала формирования креативного арбитража проведена оценка соразвития креативных индустрий с ИКТ и моноотраслью, представленная в прил. 1, 2. На основе полученных значимых уровней β -коэффициентов построены графики распределения динамики креативных индустрий (КИ) по моноотрасли и ИКТ (рис. 1, 2).

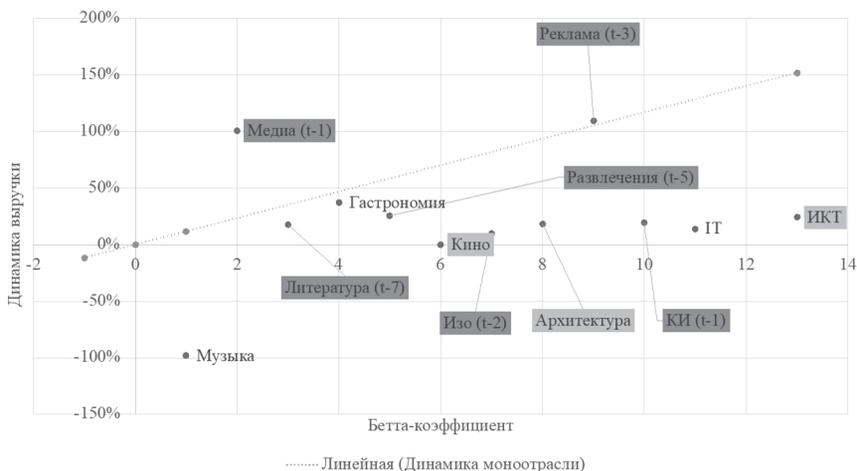


Рис. 1. Со-развитие креативных индустрий и моноотрасли в Верхней Пышме за период 1999–2022 гг.

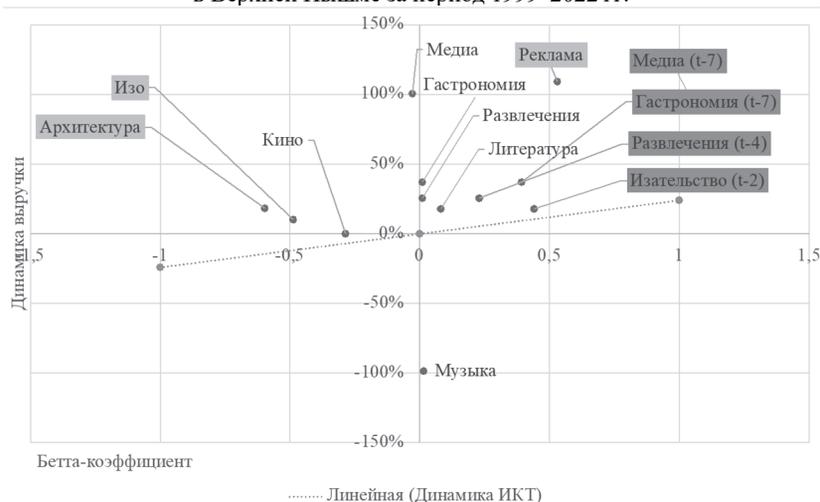


Рис. 2. Со-развитие креативных индустрий и информационно-телекоммуникационных видов деятельности в Верхней Пышме за период 1999–2022 гг. (наличие креативного арбитража)

Ключевой вывод, который позволяет сделать рис.1, заключается в том, что хотя темпы развития ИКТ в сопоставлении с моноотраслью гораздо ниже, тем не менее наблюдается их со-развитие, так же как в индустрии архитектуры и урбанистики, кино и анимационной продукции. Есть основания полагать, что со-развитие проявляется и с учетом временного лага по индустрии медиа и журналистики, изобразительных и визуальных искусств, рекламы и коммуникаций. Так, индустрия медиа и журналистики показывает наибольшее положительное отклонение от линии ожидаемого значения («Динамика моноотрасли» на рис. 1). Таким образом, становится необходимым формирование инструментов поддержки ИКТ в данном моногороде для запуска роста креативных индустрий.

Рисунок 2 позволяет выявить наличие креативного арбитража, т.е. развития креативных индустрий большими темпами, нежели ИКТ. Такой креативный арбитраж виден в индустрии рекламы и коммуникаций. В целом данная индустрия со-развивается с ИКТ и моноотраслью, что позволяет говорить о развертывании креативного нового индустриального развития на основе связанной диверсификации с моноотраслью (реиндустриализация). Индустрия медиа и журналистики проявляет креативный арбитраж схожим образом, однако с отсроченным долгосрочным эффектом (лагом в один год по отношению к моноотрасли и 7 лет к ИКТ).

Индустрия изобразительных и визуальных искусств, архитектуры и урбанистики контрразвивается с ИКТ, что говорит не в пользу их потенциальной новой индустриализации. Данные виды креативных индустрий остаются значимо связаны с моноотраслью и противоположно развиваются с ядром нового технологического уклада. В связи с чем данные креативные индустрии следует отнести к традиционным.

Выводы

Креативная новая индустриализация моногородов, с одной стороны, зависит от процесса формирования цифрового сегмента экономической деятельности в городе, с другой – от воздействия институциональной колеи сложившегося градообразующего комплекса. В статье предложена модель *циклического креативного нового индустриального развития моногородов*, включающая начальный этап роста креативных индустрий за счет креативного арбитража, следующий этап достижения более высокого уровня развития – становление креативного суверенитета моногорода, и итоговый этап передачи накопленного потенциала в пространство – креативный переток, завершающийся спадом и поиском нового тренда роста и развития.

Эмпирическое обоснование модели позволило подтвердить выдвинутую гипотезу исследования, что даже в условиях сильного воздействия эффекта институциональной колеи моногорода способны к креативному новому индустриальному развитию. Выявлено значимое положительное влияние динамики моноотрасли в краткосрочном периоде, ИКТ, а также наличия зарегистрированных патентов и лицензий в качестве фактора инновационного

развития. В долгосрочной перспективе влияние моногородов сказывается негативно на динамике креативных индустрий. Выявлена удивительная закономерность, отражающая признак самоподобия системы, – креативные индустрии склонны развиваться через концентрацию креативных индустрий, а не за счет их разнообразия и диверсификации, как показано в работах Д. Джейкобс и Р. Флориды. Кроме того, на данном этапе развития креативные индустрии не склонны создавать юридические лица, развитие протекает через создание индивидуальных предприятий или расщепление созданных юридических лиц – обществ с ограниченной ответственностью. Последнее свидетельствует о недостатке креативного суверенитета для поддержания дальнейшего их роста. Балансирующий процесс формирования креативного арбитража и креативного суверенитета моногородов, позволяющий преодолеть парадокс креативного насыщения, может быть запущен через создание уникальных условий в моногородах для назревающих флагманов креативного бизнеса, формирование комфортной среды жизнедеятельности, а также систему встречных арбитражей, усиливающих конкурентные преимущества развивающихся бизнесов в моногородах, – поддержка проектов на стыке ИКТ и креативных индустрий, локализованных в моногороде.

Данное исследование содержит естественные ограничения, вызванные разнообразием моногородов, которое устраняется путем инструмента точечной оценки креативного арбитража. На основе предложенного инструментария оценки со- и контрразвития отдельных КИ с ИКТ и моноотраслью на примере Верхней Пышмы рассматривается стратегия креативной новой индустриализации, связанной с диверсификацией (рениндустриализацией) рекламы и коммуникаций, медиа и журналистики, с учетом рекомендаций по поддержке ИКТ.

Другим ограничением данного исследования выступает система оценки выручки креативных индустрий по ОКВЭД и видам креативных индустрий. В данном случае намеренно принято решение о системе видов деятельности, утвержденных органами государственной статистики, для обеспечения сопоставимости полученных результатов с последующими результатами статистических наблюдений.

Дальнейшее направление исследования связано с эмпирическим обоснованием формирования креативного перетока в региональной системе моногородов, что позволит логически завершить обоснование предложенной концептуальной модели.

Приложение 2. Оценка со-развития креативных индустрий с моноотраслью

	Реклама	Архитектура	Изо	Кино	Развлече- ния	Гастроно- мия	ИКТ- методология	Издатель- ство	Медиа	Музыка	КИ в среднем
Моно	-9,66352** (4,14928)	(4,14928)		10,3746** (4,47620)		-2,39258 3,47147	15,2840** (4,43160)			-1,98481 2,35546	
Моно (r-1)		-17,6411** (6,04271)					24,6921** (6,27844)		-20,8589*** (7,24251)		0,368663 0,243651
Моно (r-2)			-16,6201** (7,75544)								
Моно (r-3)	-19,1485** (9,04756)		24,3696** (9,75286)				-14,8570* (7,02293)	15,2028 (11,8201)			
Моно (r-4)				7,40502 5,46110				-20,3814* (10,5359)			-0,635729* 0,330863
Моно (r-5)				-9,73757* 5,26797							
Моно (r-6)		11,7596* (6,49434)					-10,3701 (6,48144)	16,5681 (10,3049)			-0,322351 0,320114
Моно (r-7)							11,2084 (6,90440)	-28,081** (10,7067)			
Const	3,97954 (2,66694)	0,0740960 (2,18781)	-1,30326 (2,86568)	-1,21166 (1,95215)	2,07477 (1,78024)	0,649463 (1,51396)	1,07333 (2,36727)	4,13221 (3,97045)	3,85044 (2,57908)	-0,75107 (1,02725)	0,345956** (0,118631)
Среднее завис. перемен	0,285585	0,319951	1,164938	0,000000	1,421081	0,370031	1,667406	0,097575	0,073160	-0,98287 8	0,194089
Сумма кв. остатков	1313,390	415,4635	1361,842	1556,533	341,8981	936,1917	268,4112	763,0813	1967,687	431,0124	1,011897
R-квадрат	0,208539	0,492950	0,356297	0,211725	0,240261	0,023200	0,752371	0,521748	0,303897	0,034285	0,343508
F(1, 17)	4,479269	3,888762	4,428085	5,371869	2,213687	0,475016	5,468951	2,727366	8,294792	0,710045	2,092995
Лог. правдопо- добие	-67,20115	-48,75747	-67,54530	-78,06756	-49,63300	-72,47520	-42,91760	-50,75394	-77,46867	-63,94269	-0,616917
Крит. Шварца	140,2912	108,6053	143,9239	162,3172	107,7656	151,1325	102,0835	115,0481	161,0264	134,0675	12,32419
Параметр rho	-0,076232	-0,266425	-0,047401	-0,063251	-0,260680	-0,045058	0,160741	-0,445989	-0,337557	0,006028	-0,111853

	Реклама	Архитектура	Изо	Кино	Развлече- ния	Гастроно- мия	ИКТ- методология	Издатель- ство	Медиа	Музыка	КИ в среднем
Ст. откл. за- вис. перем	9,601651	7,390865	10,84137	9,696852	5,303420	6,755693	8,799054	10,67561	11,88847	4,610104	0,320559
Ст. ошибка модели	8,789667	5,884043	9,225785	8,821942	4,941790	6,841753	5,461087	8,735452	10,17657	4,642265	0,290387
Исправ. R-квадрат	0,161983	0,366187	0,275834	0,172312	0,1131727	-0,025640	0,614800	0,330447	0,267259	-0,014001	0,179385
R-значение (F)	0,049363	0,037420	0,029477	0,031179	0,146101	0,498607	0,013798	0,090290	0,009589	0,409393	0,154630
Крит. Акайке	138,4023	105,5149	141,0906	160,1351	105,2660	148,9504	97,83521	111,5079	158,9373	131,8854	9,233835
Крит. Хен- нана-Куинна	138,7220	105,6732	141,5701	160,6492	105,5145	149,4644	97,78995	111,4702	159,3907	132,3994	9,392086
Стат. Дар- бина-Уотсона	2,010821	2,484898	1,960624	2,077777	2,469835	1,771502	1,560954	2,763229	2,560795	1,059523	2,118426

Список источников

1. *Ivanova O.P., Trifonov V.A., Nesteruk D.N.* Directions and possibilities of predictive analytics in managing the development of single-industry towns // *Espacios*. 2019. Vol. 40, № 3. P. 1–4.
2. *Antonova I.S., Maleeva E.A.* IT Services and the Digital Transformation of the Regions with High Concentration of Single- Industry Towns Towards Smart City // 2019 International Multi-Conference on Engineering, Computer and Information Sciences (SIBIRCON). IEEE, 2019. P. 50–54.
3. *Avramchikova N.T., Proskurnin S.D., Erigina L.V., Chuvashova M.N.* Digital Transformation of Monotowns: Prospects and Opportunities // *Conf. DEStech Transactions on Social Science Education and Human Science (Electronic Materials, icesd)*. 2019. URL: <https://research.sfu-kras.ru/publications/publication/773121762-190495376>
4. *Guseva M.S., Dmitrieva E.O.* The Competitiveness of Single-Industry Cities in the Digital Transformation of the Economy. 2020. P. 216–226.
5. *Kunanbaeva K., Rahimova S., Titkov A., Goncharenko L.* The “smart city” concept as a strategy for managing the infrastructure of a single-industry town // *E3S Web of Conferences*. 2020. Vol. 164. P. 03049.
6. *Zamyatina N., Pilyasov A.* Single-Industry Towns of Russia: Lock-In and Drivers of Innovative Search // *Foresight and STI Governance*. 2016. Vol. 10, № 3. P. 53–64.
7. *Глазьев С.* Мирохозяйственные уклады в глобальном экономическом развитии // *Экономика и математические методы*. 2016. № 2. С. 3–29.
8. *Рязанов В.Т.* Новая индустриализация и экономическое возрождение России: восточный вектор // *Известия УрГЭУ*. 2017. № 5(73). С. 68–80.
9. *Силин Я.П., Анимщица Е.Г., Новикова Н.В.* Региональные аспекты новой индустриализации // *Экономика региона*. 2017. Т. 13, № 3. С. 684–696.
10. *Татаркин А.И., Романова О.А.* О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов // *Экономист*. 2013. № 1. С. 21–38.
11. *Abankina T.V.* Creative economy in Russia: New trends // *Journal of the New Economic Association*. 2022. Vol. 54, № 2. P. 221–228.
12. *Gushchina E., Tarabanova E.* Creative Industries: New Capabilities for the Development of Russian Cities and Regions // *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. 2022. № 1. P. 91–104.
13. Креативные индустрии. Краткий обзор. М., 2023. 48 с.
14. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2021. № 2613-р «Концепция развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 года».
15. Распоряжение Правительства РФ от 17.08.2022 № 2290-р (ред. от 26.01.2024) «О Плана мероприятий по реализации в 2022–2025 годах Концепции развития креативных (творческих) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки до 2030 года».
16. Федеральный закон от 08.08.2024 № 330-ФЗ «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации».
17. Региональный стандарт развития креативных индустрий «Креативная экономика регионам» // Агентство стратегических инициатив. 2023. С. 58.
18. *Довбий И.П., Дегтеренко А.Н., Кобылякова В.В.* «Новая индустриализация» в России как фактор перехода к «зеленой» экономике // *Финансовый журнал*. 2020. Т. 12, № 4. P. 85–100.
19. *Кульков В.М.* Постиндустриализация или новая индустриализация? // *Проблемы современной экономики*. 2014. № 3 (51). С. 56–59.
20. *Антонова И.С., Малеева Е.А.* Оценка потенциала развития креативного бизнеса в городах «второго эшелона» // *Экономика региона*. 2024. Т. 3. С. 671–685.

21. Приказ Федеральной службы государственной статистики от 14.01.2014 № 21 «Об утверждении Официальной статистической методологии расчета показателей “Валовая добавленная стоимость креативной экономики” и “Доля валовой добавленной стоимости креативной экономики в валовом внутреннем продукте Российской Федерации”».
22. Журавлева Т., Токарев И., Гай О. Атлас креативных индустрий Российской Федерации. М., 2021. 558 с.
23. Власова В.В., Гершман М.А., Гохберг Л.М. и др. Креативная экономика Москвы в цифрах. М., 2021. 108 п.
24. Konrad E.D. Cultural entrepreneurship and money: Start-up financing structures in the creative industries // *Problemy Zarządzania*. 2015. Vol. 4/2015, № 56. P. 159–176.
25. Carayannis E.G. Knowledge-Driven Creative Destruction: Strategic Knowledge Arbitrage and Serendipity // *Entrepreneurial Profiles of Creative Destruction*. London : Palgrave Macmillan UK, 2014. P. 183–208.
26. Voliotis D. Arbitrage, strategic inefficiency and self-regulation // *Review of Economic Design*. 2013. Vol. 17, № 1. P. 27–41.
27. Menétrey S. Le réseau associatif: un exemple de marketing arbitral // *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage*. 2012. Vol. 4. P. 741–755.
28. Antonova I.S. Creative startup spillover in industrial second-tier cities evidence from Kemerovo region, Russia // *Area Development and Policy*. 2024 (In press).
29. Антонова И.С., Копасов Д.В., Малеева Е.А. База данных «Потенциал креативной реиндустриализации городов ‘второго эшелона’ Урала и Сибири». М., 2023.

References

1. Ivanova, O.P., Trifonov, V.A. & Nesteruk, D.N. (2019) Directions and possibilities of predictive analytics in managing the development of single-industry towns. *Espacios*. 40 (3). pp. 1–4.
2. Antonova, I.S. & Maleeva, E.A. (2019) IT Services and the Digital Transformation of the Regions with High Concentration of Single- Industry Towns Towards Smart City. *2019 International Multi-Conference on Engineering, Computer and Information Sciences (SIBIRCON)*. IEEE. pp. 50–54.
3. Avramchikova, N.T., Proskurnin, S.D., Erigina, L.V. & Chuvashova, M.N. (2019) *Digital Transformation of Monotowns: Prospects and Opportunities*. DESTech Transactions on Social Science Education and Human Science (Electronic Materials, icesd). [Online] Available from: <https://research.sfu-kras.ru/publications/publication/773121762-190495376>
4. Guseva, M.S. & Dmitrieva, E.O. (2020) *The Competitiveness of Single-Industry Cities in the Digital Transformation of the Economy*. S.l. pp. 216–226.
5. Kunanbaeva, K., Rahimova, S., Titkov, A. & Goncharenko, L. (2020) The "smart city" concept as a strategy for managing the infrastructure of a single-industry town. *E3S Web of Conferences*. 164. Art. 03049.
6. Zamyatina, N. & Pilyasov, A. (2016) Single-Industry Towns of Russia: Lock-In and Drivers of Innovative Search. *Foresight and STI Governance*. 10 (3), pp. 53–64.
7. Glaz'ev, S. (2016) Mirokhozaystvennye uklady v global'nom ekonomicheskom razvitii [World economic structures in global economic development]. *Ekonomika i Matematicheskie Metody*. (2). pp. 3–29.
8. Ryazanov, V.T. (2017) Novaya industrializatsiya i ekonomicheskoye vrozozhdeniye Rossii: vostochnyy vektor [New industrialization and economic revival of Russia: Eastern vector]. *Izvestiya UrGEU*. 5 (73). pp. 68–80.
9. Silin, Ya.P., Animitsa, E.G. & Novikova, N.V. (2017) Regional'nyye aspekty novoy industrializatsii [Regional aspects of new industrialization]. *Ekonomika Regiona*. 13 (3). pp. 684–696.

10. Tatarin, A.I. & Romanova, O.A. (2013) O vozmozhnostyakh i mekhanizme neoindustrializatsii staropromyshlennykh regionov [On the possibilities and mechanism of neo-industrialization of old industrial regions]. *Ekonomist*. 1. pp. 21–38.
11. Abankina, T.V. (2022) Creative economy in Russia: New trends. *Journal of the New Economic Association*. 54 (2). pp. 221–228.
12. Gushchina, E. & Tarabanova, E. (2022) Creative Industries: New Capabilities for the Development of Russian Cities and Regions. *Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Ekonomika*. 1. pp. 91–104.
13. Anon. (2023) *Kreativnye industrii. Kratkii obzor* [Creative industries. A brief overview]. Moscow.
14. Government of the Russian Federation. (2021) *Decree of the Government of the Russian Federation of September 20, 2021, No. 2613-r "Concept for the development of creative industries and mechanisms for the implementation of their state support in large and largest urban agglomerations until 2030"*. (In Russian).
15. Government of the Russian Federation. (2024) *Decree of the Government of the Russian Federation of August 17, 2022 No. 2290-r (as amended on January 26, 2024) "On the Action Plan for the implementation in 2022–2025 of the Concept for the Development of Creative Industries and Mechanisms for the Implementation of their State Support until 2030"*. (In Russian).
16. Russian Federation. (2024) *Federal Law of August 8, 2024, No. 330-FZ "On the development of creative industry in the Russian Federation"*. (In Russian).
17. Agentstvo strategicheskikh initsiativ [Agency for Strategic Initiatives]. (2023) *Regional'nyi standart razvitiya kreativnykh industrii kreativnaya ekonomika regionam* [Regional standard for the development of creative industries creative economy for the regions].
18. Dovbii, I.P., Degterenko, A.N. & Koblyakova, V.V. (2020) "Novaya industrializatsiya" v Rossii kak faktor perekhoda k "zelenoy" ekonomike ["New industrialization" in Russia as a factor in the transition to a "green" economy]. *Finansovyi Zhurnal*. 12 (4). pp. 85–100.
19. Kul'kov, V.M. (2014). Postindustrializatsiya ili novaya industrializatsiya? [Post-industrialization or new industrialization?]. *Problemy Sovremennoi Ekonomiki*. 3 (51). pp. 56–59.
20. Antonova, I.S. & Maleeva, E.A. (2024) Otsenka potentsiala razvitiya kreativnogo biznesa v gorodakh "vtorogo eshelona" [Assessing the development potential of creative business in "second-tier" cities]. *Ekonomika Regiona*. 3. pp. 671–685.
21. Federal State Statistics Service. (2014) *Order of the Federal State Statistics Service of January 14, 2014, No. 21 "On approval of the Official Statistical Methodology for calculating the indicators 'Gross value added of the creative economy' and 'Share of gross value added of the creative economy in the gross domestic product of the Russian Federation'"*. (In Russian).
22. Zhuravleva, T., Tokarev, I. & Gay, O. (2021) *Atlas kreativnykh industrii Rossiiskoi Federatsii* [Atlas of creative industries of the Russian Federation]. Moscow.
23. Vlasova, V.V., Gershman, M.A., Gochberg, L.M. et al. (2021) *Kreativnaya ekonomika Moskvy v tsifrakh* [The creative economy of Moscow in numbers]. Moscow.
24. Konrad, E.D. (2015) Cultural entrepreneurship and money: Start-up financing structures in the creative industries. *Problemy Zarqdzania*. 4/2015(56). pp. 159–176.
25. Carayannis, E.G. (2014) Knowledge-Driven Creative Destruction: Strategic Knowledge Arbitrage and Serendipity. In: *Entrepreneurial Profiles of Creative Destruction*. London: Palgrave Macmillan UK. pp. 183–208.
26. Voliotis, D. (2013) Arbitrage, strategic inefficiency and self-regulation. *Review of Economic Design*. 17 (1). pp. 27–41.
27. Menétrey, S. (2012) Le réseau associatif: un exemple de marketing arbitral. *Revue de l'Arbitrage: Bulletin du Comité Français de l'Arbitrage*. 4. pp. 741–755.
28. Antonova, I.S. (2024) Creative startup spillover in industrial second-tier cities evidence from Kemerovo region, Russia. *Area Development and Policy*. (In press).
29. Antonova, I.S., Kopasov, D.V. & Maleeva, E.A. (2023) *Baza dannykh "Potentsial kreativnoi reindustrializatsiya gorodov 'vtorogo eshelona' Urala i Sibiri"* [Database "Potential of creative reindustrialization of cities of the 'second tier' of the Urals and Siberia"]. Moscow.

Информация об авторе:

Антонова И.С. – кандидат экономических наук, доцент, доцент Отделения управления бизнесом и инновациями, Бизнес-школа, Национальный исследовательский Томский политехнический университет (Томск, Россия); доцент кафедры организационного поведения и управления персоналом, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия); докторант кафедры теории, методологии и правового обеспечения государственного и муниципального управления, Школа экономики и менеджмента, Институт экономики и управления, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург, Россия). E-mail: antonovais@tpu.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

I.S. Antonova, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor, Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russian Federation); associate professor, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation); doctoral candidate, Ural Federal University (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: antonovais@tpu.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 05.11.2024;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 05.11.2024;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Экономическая история

Научная статья

УДК 657

doi: 10.17223/19988648/69/5

Критический анализ порядка распределения налогов на прибыль (часть I)

Андрей Андреевич Аксентьев¹

¹ *Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия,
anacondaz7@rambler.ru*

Аннотация. В данной работе поставлена цель провести критический анализ процедуры распределения налога на прибыль с момента ее возникновения в США в 1930–1940-е гг. Актуальность исследования определена тем, что процедура межпериодного распределения продолжает оставаться теоретически необоснованной более 60 лет. Когда Комитет по процедурам бухгалтерского учета (CAP) в 1944 г. определил налоги на прибыль расходами, соответствующая позиция использовалась во всех последующих стандартах, в том числе современных. Однако нет никаких прочных аргументов в отношении квалификации налогов на прибыль расходами. В первой части настоящей работы характеризуются подходы к распределению налога на прибыль в 1930–1960-е гг. Отдельно акцентируется внимание на пяти концепциях распределения: отсутствие распределения (no allocation); концепция обязательств (liability concept); концепция чистого налогообложения (net-of-tax concept); концепция отсрочки (deferred concept); концепция «вклад в капитал». Показано, что ни одна из них на момент проведения Г. Блэком исследования для AICPA также не имела прочного теоретического фундамента. Ввиду того, что в США до создания FASB главенствовал подход «расходы/доходы», единственной концепцией, которая удобно «подстраивалась» под принцип «соответствия доходов и расходов», была концепция отсрочки (deferred concept). Сделан вывод, что указанные пять концепций впоследствии никем строго не пересматривались, а противоречия, лежащие в них, переносились из стандарта в стандарт. В 1992 г. FASB утвердил SFAS No. 109 «Accounting for Income Taxes», который изменил «базу распределения» налогов на прибыль и стал регламентировать концепцию обязательств. Но и она оказалась удобно «подстраивающейся» под подход «активы/обязательства», что более подробно будет охарактеризовано во второй части исследования.

Ключевые слова: отложенные налоги, межпериодное распределение, налоги на прибыль, налоговые эффекты

Для цитирования: Аксентьев А.А. Критический анализ порядка распределения налогов на прибыль (часть I) // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 80–110. doi: 10.17223/19988648/69/5

Economic history

Original article

A critical analysis of the procedure for the allocation of income taxes. Part I

Andrei A. Aksent'ev¹

¹ *Kuban State University, Krasnodar, Russian Federation,
anacondaz7@rambler.ru*

Abstract. The aim of this article is to critically analyse the procedure of income tax allocation since its inception in the USA in the 1930s–1940s. The relevance of the study is determined by the fact that the procedure of inter-period allocation continues to be theoretically unsound for more than 60 years. When the Committee on Accounting Procedures (CAP) defined income taxes as expenses in 1944, the corresponding position has been used in all subsequent standards, including modern ones. However, there are no solid arguments regarding the qualification of income taxes as expenses. The first part of this article characterises the approaches to income tax allocation in the 1930s–1960s. Five allocation concepts (no allocation, liability concept, net-of-tax concept, deferred concept, capital contribution concept) are highlighted. It is shown that at the time of G. Black's research for the AICPA none of them had a solid theoretical foundation. Since the expense/revenue approach was prevalent in the US prior to the creation of the FASB, the only concept that was conveniently matching revenue and expense was the deferred concept. It is concluded that these five concepts have not been rigorously reviewed by anyone subsequently, and that the contradictions underlying them have been carried over from standard to standard. In 1992, the FASB adopted SFAS No. 109, Accounting for Income Taxes, which changed the "allocation basis" of income taxes and began to regulate the liability concept. But it also proved to be a convenient "tweak" to the asset/liability approach, which will be characterised in more detail in the second part of the study.

Keywords: deferred taxes, inter-period allocation, income taxes, tax effects

For citation: Aksent'ev, A.A. (2025) A critical analysis of the procedure for the allocation of income taxes. Part I. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 80–110. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/5

1930-е – начало 1940-х гг.: проблема распределения налогов на прибыль

С момента принятия в 1913 г. в США Закона о подоходном налоге и до начала 1940-х гг. прибыль компаний, подлежащая налогообложению, рассчитывалась по правилам бухгалтерского учета, в связи с чем расхождение между резервом по налогу на прибыль (income tax provision) и налогом на прибыль к уплате (income taxes payable) было минимальным и «не вызывало существенного искажения отчетной чистой прибыли» [1, p. 89].

Проблема учета налогов на прибыль оказалась значительной во время и после Второй мировой войны в период высоких налоговых ставок [2, р. 1], предельный размер которых за 1939–1945 гг. вырос с 19 до 38% [3, р. 82]. Параллельно с этим в качестве налоговой преференции государство разрешило применять метод ускоренной амортизации для оборонных объектов [2, р. 5–6; 3, р. 84], но только в целях налогообложения прибыли. В бухгалтерском учете амортизация по таким объектам рассчитывалась по обычным нормам, ввиду чего стали возникать значительные различия между отчетом о прибылях и убытках и налоговой декларацией [1, р. 91].

В 1930-е гг. произошло снижение долгосрочных процентных ставок, что стало поводом для многих американских компаний вернуть средства по выпущенным облигациям путем их досрочного погашения или перевыпуска на новых условиях [3, р. 83], что обусловило необходимость:

– списать неамортизированный дисконт (остаток непогашенной разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью облигации при ее выпуске);

– уплатить премию держателю облигации за ее досрочное погашение.

Соответствующие суммы единовременно уменьшали налогооблагаемую прибыль организации [3, р. 83]. А для целей бухгалтерского учета они «часто относились непосредственно на нераспределенную прибыль или амортизировались в течение оставшегося срока действия первоначального выпуска» [3, р. 83]. В первом случае (списание дисконта в состав нераспределенной чистой прибыли) компания переступала через отчет о прибылях и убытках, поскольку налоговая выгода не включалась в состав чистой прибыли отчетного периода. Во втором случае по мере списания неамортизированного дисконта в качестве прочих расходов налогооблагаемая прибыль не соответствовала бухгалтерской, так как он уже был принят в полном объеме к вычету в системе налогового учета. Таким образом, в обеих ситуациях происходило «искажение» чистой прибыли.

В ответ на сложившуюся практическую проблему Комитет по процедурам бухгалтерского учета (CAP) в 1939 г. выпустил ARB (Accounting Research Bulletins) No. 2 «Unamortized Discounted and Redemption Premium on Bonds Refunded», дополненный в 1942 г. ARB No. 18, где были рассмотрены следующие методические подходы:

- 1) прямое начисление на нераспределенную прибыль;
- 2) амортизация в течение оставшегося первоначального срока выпуска облигации, которая была погашена;
- 3) амортизация в течение срока действия нового выпуска облигации.

Первый подход был признан консервативным и, по мнению Комитета, приводит к серьезному искажению отчета о прибылях и убытках, когда неамортизированный дисконт и премия за досрочное погашение облигации *немедленно* учитываются в составе нераспределенной прибыли или включаются в состав прочих расходов по займам. Поэтому в дополненном ARB No. 18 было рекомендовано включать указанные суммы в состав чистой

прибыли отчетного периода. Ф.Р. Рейберн, С.М. Шульц и Р.Т. Джонсон относят такой случай к раннему примеру внутрипериодного распределения налога на прибыль [1, р. 90; 3, р. 83].

Второй подход, по мнению Комитета, является предпочтительным. Здесь компания продолжает списывать неамортизированный дисконт и премию в течение оставшегося первоначального срока выпуска облигации в составе прочих расходов по займам. Однако в соответствии с ARB No. 18 необходимо:

1) или начислить часть неамортизированного дисконта, равную сумме уменьшения налога на прибыль в отчете о прибылях и убытках за период, в котором отражена выгода от снижения налога (проще говоря, по мере распределения стоимости неамортизированного дисконта на прочие расходы бухгалтер параллельно должен признать налоговую экономию; причем в ARB No. 18 подчеркивается, что этот эффект является дополнением к любой сумме обычной амортизации, а остаток по счету неамортизированного дисконта – это затраты, которые переносятся на будущие периоды);

2) или создать резерв для будущих налогов путем начисления в отчете о прибылях и убытках суммы, равной такому снижению налога (и затем погасить этот резерв по мере распределения стоимости неамортизированного дисконта и премии).

Первый случай, по мнению Ф.Р. Рейберна, есть net-of-tax method (метод за «вычетом налогов»), а второй случай представляет собой пример liability method (метода обязательств)¹ [1, р. 90].

Рассмотрим указанные методы на следующем условном примере. Пусть организация имеет остаток неамортизированного дисконта в размере 1000 тыс. долл. Ставка налога на прибыль 50%. В момент досрочного погашения облигации налогооблагаемая прибыль немедленно уменьшается на соответствующую сумму, что приводит к снижению суммы налога на прибыль к уплате на 500 тыс. долл. Оставшийся срок обращения облигации – пять лет. Бухгалтерские записи можно представить следующим способом:

1) неамортизированный дисконт списан в прочие расходы по займам в системе налогового учета в полном объеме (за первый год):

Дебет «Прочие расходы по займам»

Кредит «Неамортизированный дисконт по облигациям» – 1000 тыс. долл.;

2.1) неамортизированный дисконт списан в прочие расходы по займам в системе финансового учета (за первый год):

Дебет «Прочие расходы по займам» (ОПУ²)

¹ Вероятнее всего, Ф.Р. Рейберн второй случай второго подхода соотносит с методом обязательств, поскольку в ARB No. 18 указано, что «другим методом было бы создание резерва для будущих налогов (курсив мой. – А.А.) путем начисления в отчете о прибылях и убытках суммы, равной такому снижению налога». Здесь акцент ставится на «будущие налоги». При отложенном методе (deferred method) в основе лежат текущие налоги, определяемые по действующей на момент их признания ставке.

² Отчет о прибылях и убытках.

Кредит «Неамортизированный дисконт по облигациям» (ОФП¹) – 200 тыс. долл.;

2.2) признана налоговая экономия методом net-of-tax (как разница между 1000 тыс. долл. расходов в системе налогового учета и 200 тыс. долл. расходов в бухгалтерском учете, умноженная на 50%):

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Неамортизированный дисконт по облигациям» (ОФП) – 400 тыс. долл.;

2.3) в течение четырех оставшихся лет неамортизированный дисконт будет списываться (в отношении балансового остатка: 1000 тыс. долл. минус 200 тыс. долл. (расходы за первый год) минус 400 тыс. долл. (налоговый эффект), что равно 400 тыс. долл., и если это значение поделить на четыре года, то выходит, что амортизироваться дисконт будет в размере 100 тыс. долл.):

Дебет «Прочие расходы по займам» (ОПУ)

Кредит «Неамортизированный дисконт по облигациям» (ОФП) – 100 тыс. долл.;

3) *ИЛИ* признана налоговая экономия методом liability (на сумму налогового эффекта):

– создан резерв для будущих налогов:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Отложенные кредиты» (deferred credits) (ОФП) – 400 тыс. долл.;

– часть резерва восстанавливается по мере распределения неамортизированного дисконта (дисконт будет признаваться в качестве расходов в размере 200 тыс. долл., а налоговый эффект амортизироваться в размере 100 тыс. долл.):

Дебет «Отложенные кредиты» (deferred credits) (ОФП)

Кредит «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ) – 100 тыс. долл.

Таким способом налог на прибыль распределяется между отчетными периодами (межпериодное распределение).

При первом подходе, когда неамортизированный дисконт включается в состав нераспределенной прибыли или чистой прибыли текущего периода, записи могут быть представлены следующим способом (внутрипериодное распределение):

Дебет «Нераспределенная прибыль» (ОФП) или «Прочие убытки отчетного периода» (ОПУ)

Кредит «Неамортизированный дисконт по облигациям» (ОФП) – 1000 тыс. долл.

Комитет по процедурам бухгалтерского учета в ARB No. 18 выделил следующие особенности. Если при первом подходе неамортизированный дисконт включается в состав нераспределенной прибыли без учета налоговой

¹ Отчет о финансовом положении, или бухгалтерский баланс.

выгоды в составе чистой прибыли, то при высоких ставках (как в вышепредставленном примере) прибыль организации искажается. Например, если доходы за отчетный период равны 2 000 тыс. долл. (для упрощения неамортизированный дисконт – единственные расходы), то при первом подходе чистая прибыль будет также равна 2 000 тыс. долл. Внешние пользователи ожидают, что с этой суммы компания заплатит 50% налога на прибыль, или 1 000 тыс. долл. Но фактически налог на прибыль составит 500 тыс. долл. (2 000 тыс. долл. доходов минус 1 000 тыс. долл. неамортизированного дисконта, списанного одновременно, умноженные на 50%). Поэтому Комитет подчеркнул важность во всех случаях учитывать хотя бы налоговую выгоду. Поскольку иначе признание убытка сопровождается аномальным приростом чистой прибыли¹.

При втором подходе (когда налоговый эффект учитывается net-of-tax методом путем корректировки балансового неамортизированного дисконта или методом обязательств, когда налоговый эффект признается на отдельном счете без корректировки балансового неамортизированного дисконта) сумма неамортизированного дисконта – это *не реализованные убытки, а затраты, в которых заключена постоянная выгода и которые должны быть перенесены на будущее*.

Третий подход – амортизация в течение срока действия нового выпуска облигации – был отвергнут Комитетом по причине того, что «он (третий подход. – А.А.) не обладает какими-либо заметными практическими преимуществами по сравнению со вторым вариантом амортизации в течение срока службы старого выпуска, который находит гораздо лучшую поддержку в теории бухгалтерского учета» (п. 3 ARB No. 18).

С.М. Шульц и Р.Т. Джонсон отдельно акцентируют внимание на другой проблеме периода 1930-х – начала 1940-х гг.: «Еще одна проблема, волновавшая бухгалтеров, заключалась в характере дебета, который компенсирует кредит по налогам к уплате» [3, р. 83]. Здесь речь идет о том, в корреспонденции с дебетом какого счета учитываются налоги на прибыль к уплате:

- 1) по дебету счета нераспределенной прибыли (характер распределения);
- 2) по дебету счета чистой прибыли отчетного периода (характер расходов).

Хьюго Нюрнберг (Hugo Nurnberg) считает, что концептуальный характер налогов на прибыль определяется конкретной теорией² бухгалтерского

¹ Имеется в виду следующая ситуация: 2 000 тыс. долл. минус 50% налога, что равно 1 000 тыс. долл. (эту сумму ожидают увидеть инвесторы, поскольку предполагают, что компания исчисляет налог по бухгалтерской прибыли), но фактически (если неамортизированный дисконт списывается в состав нераспределенной прибыли) компания имеет чистую прибыль (в отчете о прибылях и убытках) в размере 1 500 тыс. долл. (поскольку текущий налог на прибыль составит 500 тыс. долл., а не 1000 тыс. долл., как ожидают внешние пользователи).

² theories of the accounting entity, в данном случае речь идет о теориях, в которых определяются «границы» фирмы, ее сущность, природа активов (обязательств), характер объектов бухгалтерского наблюдения.

учета (взглядом на организацию): собственности (proprietary), фирмы (entity) и остаточного капитала (residual equity) [4, p. 32].

Для начала имеет смысл отметить, что в 1944 г. Комитет по процедурам бухгалтерского учета (CAP) выпустил ARB No. 23 «Accounting for Income Taxes», в котором была представлена позиция Комитета по существенным характеристикам налогов на прибыль.

Цель ARB No. 23 состояла в объяснении того, что делать бухгалтеру, когда:

(а) «существенные статьи, учитываемые при расчете налогооблагаемого дохода, не отражаются в отчете о прибылях и убытках» и

(б) «существенные статьи, включаемые в отчет о прибылях и убытках, не отражаются при расчете налогооблагаемого дохода».

Комитет в п. 1 ARB No. 23 определяет¹, что «налог на прибыль – это расход (expense), который следует распределять (allocated), когда это необходимо и практически осуществимо, на счета прибылей (income) и другие счета по мере распределения других расходов (expense).

Крайне важно обратить внимание на это определение, поскольку спустя восемьдесят лет интерпретация (квалификация) налогов на прибыль – *бухгалтерским расходом*, не изменилась.

Комитет при установлении характера распределения налогов на прибыль опирался на то, что (раздел «Discussion» ARB No. 23):

– «налоги являются важнейшей статьей в отчетах о прибылях и убытках...»;

– «для того, чтобы такой отчет был максимально полезен для читателей, необходимо четко излагать факты, касающиеся налогов».

И далее Комитет в целом подчеркивал, что налоги на прибыль строго не отличаются от других платежей, начислений, поступлений, финансовых событий и т.д. и что «с точки зрения принципов бухгалтерского учета в равной степени требуется аналогичный подход к налогам» (подраздел «Allocation of Income Taxes» раздела «Discussion» ARB No. 23). Их распределение (allocation) «необходимо для того, чтобы отчет о прибылях и убытках соответствовал обычным стандартам значимости» (там же).

Но применение каких принципов подразумевает Комитет? Удивительно, что если обратиться к более поздним работам 1960-х гг., окажется, что этот вопрос остался без надлежащего обсуждения. Гомер Блэк (Homer Black) в исследовании² от 1966 г., в котором была произведена попытка обобщить практику и теорию по вопросам «распределения» налога на прибыль за предыдущие двадцать лет, подчеркивает следующее: «все три концепции в

¹ Income taxes are an expense which should be allocated, when necessary and practicable, to income and other accounts, as other expenses are allocated (п. 1 ARB No. 23).

² Подготовленном отделом по бухгалтерским исследованиям Американского института сертифицированных общественных бухгалтеров (AICPA) под руководством Рида Стори (Reed K. Storey), которое стало руководством при разработке Советом по принципам бухгалтерского учета (APB) Opinion No. 11 «Accounting for Income Taxes» (1967 г.).

значительной степени основаны на понятии соответствия расходов выручке»¹ [2, р. 27]. Ссылаясь на Мориса Муница (Maurice Moonitz), Г. Блэк соглашается с тем, что налог должен следовать за доходом («Пусть налог следует за доходом», «Let the tax follow the income» [2, р. 28; 5, р. 183]).

Но насколько адекватно в данном случае приписывать принцип соответствия («Matching») «распределению» налогов на прибыль? Если вернуться к вышепредставленному определению Комитета в ARB No. 23, можно увидеть, что в «соответствие» ставится расход (expense) с прибылью (income). В свою очередь Г. Блэк акцентирует внимание на «соответствии» расходов (expense) выручке (revenue). Здесь бухгалтерские понятия доходов, выручки, прибыли, расходов, себестоимости, очевидно, перемешались. С аналогичной проблемой столкнулся Совет по принципам бухгалтерского учета (АРВ) в 1962–1964 гг., когда разрабатывал методику учета инвестиционного налогового кредита, где Правление АРВ при обосновании своей позиции оперировало крайне «неадекватными» аргументами [6, р. 55] касательно соответствия расходов по налогу на прибыль выручке (revenue), которая не является «чистым доходом» (net income) компании [6, р. 55].

Из этого следует вывод, что принцип соответствия, который был использован для квалификации налогов на прибыль – расходами, оказался неуместным², поскольку взаимосвязке подлежат выручка и себестоимость.

Академическая среда осознавала эту проблему. Так, директор по бухгалтерским исследованиям АИСРА Рид Стори в своем заявлении к исследованию Г. Блэка [2] подчеркнул следующее:

«Время и ресурсы Отдела бухгалтерских исследований в настоящее время не могут быть использованы для изучения интересных, но в основном академических вопросов о природе подоходного налога и обоснованности концепции распределения. Я искренне надеюсь, что эти фундаментальные вопросы будут изучены другими» [2, р. vii].

Х. Нюрнберг в своей работе [4] от 2009 г. вовсе не стал «решать» проблему «соответствия». По его мнению, действующий Совет по стандартам бухгалтерского учета (FASB) оперирует тем, что «налог на прибыль является расходом, поскольку он представляет собой затраты на получение операционной или внереализационной выручки»³ [4, р. 63]. Здесь FASB отстаивает позицию, в соответствии с которой начисление налога на прибыль приводит к неизбежному оттоку денежных средств или снижению чистых активов [4, р. 63], что по теории собственности (капитальная модель) согласуется с понятием «расход».

¹ «All three concepts rely heavily on the notion of matching expenses with revenues» [2, р. 27].

² Поскольку принцип соответствия (увязки, согласования доходов и расходов) лежит в основе «метода начислений»: «соответствие доходов и расходов определяется как отнесение полученных доходов и понесенных расходов к отчетному периоду, в котором произошли эти события» [7, р. 828].

³ «The income tax is an expense because it is a cost of generating operating or non-operating revenue» [4, р. 63]

Но и такая интерпретация не есть адекватная, поскольку любое уменьшение капитала можно квалифицировать «расходом» (исключая распределение капитала по решению собственников бизнеса). Х. Нюрнберг ссылается на то, что «применение межпериодного распределения подоходного налога подкрепляет аргумент о том, что корпоративный подоходный налог является расходом, поскольку его признание примерно пропорционально выгодам, полученным в виде балансовой прибыли до налогообложения» [4, р. 64].

И снова принцип «соответствия» применяется неправильно. Рэймонд Чемберс (Raymond J. Chambers) считает, что налоги на прибыль нельзя квалифицировать расходами, поскольку отсутствует функциональная связь с теми выгодами, которые извлекаются организацией в результате начисления налогов на прибыль [8, р. 104]. Действительно, когда речь идет о «затратах», от них ожидаются будущие экономические выгоды. Если оперировать современными научными представлениями, то по мере возмещения бухгалтерской стоимости «актива» компания будет генерировать выручку (доходы). В случае с налогом на прибыль предполагается иной смысл, объясняемый легализацией права компании вести свою деятельность на территории страны [8, р. 104]. В связи с этим Р. Чемберс придерживается позиции, что налог на прибыль носит характер экспроприации чистой прибыли, когда государство «отчуждает» ее часть в свою пользу. С этим соглашается А.Д. Бартон (A.D. Barton), который опирается на традиционную точку зрения, когда «себестоимость» (расходы) организации возникает в результате использования факторов производства [9, р. 5]. По его мнению, «расходы – это показатель себестоимости ресурсов (measure of the cost. – А.А.), которые были израсходованы на осуществление продаж за отчетный период. Другими словами, они представляют собой себестоимость (cost. – А.А.) факторов производства, использованных в течение периода» [9, р. 5–6]. В данном случае специально подчеркивается специфика слова «cost» – «себестоимость», «затраты». В контексте позиции А. Бартона имеется в виду, что расходы, признанные в отчетном периоде (в отчете о прибылях и убытках), есть себестоимость факторов производства как их эффективное использование в хозяйственной деятельности компании. Налоги на прибыль не обладают соответствующей характеристикой [9, р. 6].

А. Бартон выделяет то обстоятельство, что исследование Г. Блэка «не ставило под сомнение характер начисления подоходного налога – оно последовало за заявлением в ARB No. 23, в котором указано, без каких-либо аргументов, что “подоходный налог является расходом”» [9, р. 6] и что причину такого решения необходимо искать в научной литературе. Соответствующую работу провел Х. Нюрнберг, который проанализировал точки зрения исследователей в зависимости от той теории, которой они придерживались. Оказалось, что «ни одна из этих теорий (теория фирмы, собственности, остаточного капитала. – А.А.) не является полностью удовлетворительной для определения концептуальной природы корпоративного подоходного налога, поскольку ни одна из них не проводит полного различия между субъектом, в отношении которого ведется учет, и стороной, в пользу

которой составляются финансовые отчеты» [4, р. 37]. Х. Нюрнберг показывает, что одна и та же теория в зависимости от авторской точки зрения может квалифицировать налог на прибыль в качестве расхода, убытка, распределения или аномальной статьи [4, р. 42–43]. Но можно выделить преобладающую точку зрения:

– в теории фирмы: налог на прибыль – это распределение чистой прибыли [4, р. 52, 56];

– в теории собственности и остаточного капитала: налог на прибыль – это расход [4, р. 45].

В работе [4] Х. Нюрнберга проведен предельно качественный анализ различных точек зрения касательно квалификации налогов на прибыль. Несмотря на это, заключительный вывод автора состоит в том, что «корпоративный подоходный налог является расходом, но расходом с некоторыми замечательными характеристиками» [4, р. 68]. В действительности *это никак не решает противоречие*, состоящее в попытке обосновать природу «распределения» налогов на прибыль принципами бухгалтерского учета.

В настоящей работе не преследуется цель обобщить все точки зрения касательно сущности «налогов на прибыль». Ключевой посыл состоит в том, что в 1944 г., когда Комитет по процедурам бухгалтерского учета (CAP) квалифицировал налоги на прибыль расходами и заявил, что межпериодное распределение согласуется с принципом «соответствия», такая точка зрения впоследствии перешла в APB No. 11 (от 1967 г.) и далее в другие стандарты по бухгалтерскому учету: SFAS No. 109 (Statement of Financial Accounting Standards No. 109 «Accounting for Income Taxes» от 1992 г.) и нынешний FASB ASC 740 «Income Taxes» (от 2009 г.). Аналогично с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), научный фундамент которых опирается в первую очередь на американскую концепцию бухгалтерского учета и результаты исследований второй половины XX в.

Таким образом, **квалификация налогов на прибыль расходами есть допущение на фоне неразрешенных академических вопросов**. Х. Нюрнберг считает, что соответствующие споры «бесплодны» и не должны беспокоить ни бухгалтеров, ни разработчиков стандартов [4, р. 69]. С этим утверждением нельзя согласиться по ряду причин.

Во-первых, отсутствие четкого понимания, чем являются налоги на прибыль, уже привело к тому, что сегодня нет приемлемой точки зрения в отношении того, как регистрировать выгоды (экономический эффект) от инвестиционных налоговых льгот.

Во-вторых, США не смогли разработать адекватные правила для учета государственной помощи, а в нынешнем FASB ASC 832 «Government Assistance» в п. 832-10-05-1 сразу подчеркивается, что «общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP) не обеспечивают всеобъемлющего руководства по признанию и оценке многих форм государственной помощи, получаемой хозяйствующими субъектами», и разрешается использовать модели МСФО в рамках IAS 20 «Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance». И если обратиться к IAS 20, то можно

увидеть, что его разработчики в качестве обоснования приемлемости «доходного подхода» (см. п. 15 IAS 20) *ссылаются на налоги на прибыль*.

Эту проблему никак нельзя назвать «бесплодной», поскольку к другим объектам бухгалтерского наблюдения (например, государственная помощь) стал применяться аналогичный учету налогов на прибыль подход. Так, в качестве обоснования «доходного подхода» разработчики МСФО ссылаются на «продолжение фискальной политики» (п. 15(c) IAS 20)¹.

Отсюда и вытекают следующие обстоятельства, когда отсутствуют обоснования приемлемости учета:

- налогов на прибыль;
- инвестиционных налоговых льгот;
- государственной помощи.

Это автоматически порождает проблему восприятия организации как субъекта бухгалтерского учета в границах теорий фирмы (theories of the accounting entity). Ввиду того, что последнее в существенной степени было раскрыто Х. Нюрнбергом (в отношении налогов на прибыль), актуальным остается другой вопрос: что представляют собой отложенные налоги (как результат применения процедуры межпериодного распределения налогов на прибыль) через призму концепции оценки по справедливой стоимости, теорий фирмы и собственности? Прежде чем раскрыть этот аспект, крайне важно проследить развитие процедуры распределения налогов на прибыль в 1940–1960-е гг., когда:

- были сформированы различные точки зрения касательно процедуры распределения налогов на прибыль;
- начались дискуссии по поводу приемлемости рыночных оценок²;
- произошло изменение «базы распределения» налогов на прибыль;
- а также к 1970 г. развитие нормативной теории бухгалтерского учета было приостановлено³.

Поэтому далее будет сделана попытка обобщить ключевые моменты указанного периода, согласовать их с процедурой «распределения» налогов на прибыль, а после – соотнести с концепцией оценки по справедливой стоимости.

¹ Здесь логика состоит в следующем: раз налоги на прибыль представляют собой «расходы» и отражаются в составе прибылей и убытков, то и государственная помощь должна учитываться там же (и квалифицироваться «доходами»).

² В 1960-е гг. активно обсуждались такие атрибуты бухгалтерской оценки, как справедливость, объективность и др., а также предпринимались попытки построить нормативный фундамент такой процедуры, как «измерение» (measuring), что в своей совокупности легло в концепцию оценки по справедливой стоимости.

³ С исторической точки зрения это крайне важное обстоятельство. Как отмечено в настоящей работе, научный фундамент нынешних FASB ASC 740 и IAS 12 мало того, что не пересматривался, он опирается на положения 1940–1960-х гг.

1940–1960-е гг. – развитие процедуры распределения налога на прибыль

Концептуально ARB No. 23 стал регламентировать следующие процедуры распределения налога на прибыль:

- внутрипериодное распределение (intraperiod tax allocation);
- межпериодное распределение (interperiod tax allocation).

При внутрипериодном распределении налог на прибыль не переносится на будущее. Задача состоит в том, чтобы правильно учесть расходы, связанные с резервом (или выгодами) по налогу на прибыль, между различными компонентами совокупного дохода и акционерного капитала. В ARB No. 23 рассмотрены следующие ситуации, когда операции, существенно влияющие на текущий налог на прибыль, отражаются на:

- a) счетах излишков (surplus accounts);
- b) счетах отложенных платежей (deferred-charge accounts) и резервных счетах (reserve accounts).

Фрэнк Рейберн подчеркивает, что в 1930–1940-е гг. «общепринятой практикой бухгалтерского учета было отнесение убытков и прибылей на счет нераспределенной прибыли или в отчет о прибылях и убытках. Еще одной распространенной практикой было создание резерва по налогу на прибыль, равного обязательствам по налогу на прибыль» [1, р. 91]. В соответствии с ARB No. 23, если в бухгалтерском учете были признаны прибыли или убытки на счетах излишков, которые приводят к изменению налога на прибыль, то соответствующий налоговый эффект должен быть раскрыт в отчете о прибылях и убытках. Комитетом рассмотрены следующие две ситуации:

- 1) кредитование счета излишков приводит к увеличению налога на прибыль (Credits to Surplus);
- 2) дебетование счета излишков приводит к уменьшению налога на прибыль (Charges to Surplus).

В ситуации «Credits to Surplus», когда счет излишков кредитуется (например, прибыль признана через счет излишков, а в системе налогового учета – через увеличение налогооблагаемой прибыли), «резерв по налогу на прибыль отражается в отчете о прибылях и убытках в полном объеме, а его часть, отнесенная на излишки, либо вычитается из суммы налога, либо показывается как отдельная кредитовая статья» (подраздел «Credits to Surplus» ARB No. 23).

Исходя из этой формулировки трудно понять, какой методической подход Комитет регламентирует применять для «распределения» налога. В примере, представленном в ARB No. 23, для первого случая просто указано, что сумма резерва, равная 1,000,000 долл., снижается на налоговый эффект, признанный в составе излишков на сумму 200,000 долл., в связи с чем разница между ними составила 800,000 долл. Скорее всего подразумеваются следующие бухгалтерские записи:

- 1) сумма резерва по налогу на прибыль регистрируется в полном объеме (сумма налога на прибыль к уплате):

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Обязательство по налогу на прибыль» (ОФП) – 1,000,000 долл.;

2) и далее резерв по налогу на прибыль уменьшается на сумму эффекта от налога на прибыль к уплате:

Дебет «Нераспределенная чистая прибыль» (surplus) (ОФП)

Кредит «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ) – 200,000 долл.

Такой подход соответствует позиции Комитета: «Если статья, приводящая к существенному увеличению налога на прибыль, относится на счет излишков, то часть текущего резерва по налогу на прибыль, приходящаяся на такую статью, должна быть соответственно отнесена на счет излишков в соответствии с принципом распределения» (ARB No. 23). Как видно, акцент ставится на «части текущего резерва по налогу на прибыль», в связи с чем Ф. Рейберн называет эту ситуацию примером «внутрипериодного распределения» (intra-period tax allocation) [1, p. 91], поскольку фактически переноса налога на будущее не происходит.

В ситуации «Charges to Surplus» дебетование счета излишков приводит к уменьшению налога на прибыль к уплате. В качестве примера Комитет рассматривает ситуацию с конфискацией недвижимости, где в бухгалтерском учете убытки списываются на счет излишков, а в налоговом – в качестве компенсации на снижение налогов. В связи с этим предлагаются два способа раскрыть соответствующий налоговый эффект (ARB No. 23):

(а) текущий резерв по налогу на прибыль может быть показан так, как если бы данная статья не подлежала вычету (указывается общая сумма налога, предполагаемая к уплате за год), или

(б) может быть включен расход по части такой статьи, равный сумме снижения налога в результате этого.

В случае (а) Комитет предлагает регистрировать резерв по налогу на прибыль следующим образом:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Обязательство по налогу на прибыль» (ОФП) – 1,000,000 долл.

И далее скорректировать его на эффект снижения текущего налога на прибыль:

Дебет «Обязательство по налогу на прибыль» (ОФП)

Кредит «Нераспределенная чистая прибыль» (surplus) (ОФП) – 200,000 долл.

В случае (б) резерв по налогу на прибыль регистрируется на сумму текущих налоговых обязательств:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Обязательство по налогу на прибыль» (ОФП) – 800,000 долл.

И далее уже сам «резерв по налогу на прибыль» корректируется на налоговый эффект:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Нераспределенная чистая прибыль» (surplus) (ОФП) – 200,000 долл.

Ф. Рейберн, Г. Блэк, С.М. Шульц и Р.Т. Джонсон, к сожалению, не рассматривают бухгалтерские записи в отношении распределения налога на прибыль, когда эффект возникает из-за статей, включаемых на счет излишков.

Наиболее значимым с концептуальной точки зрения оказался учет налогового эффекта, возникающего в результате амортизации оборонных объектов. Комитет по процедурам бухгалтерского учета, во-первых, квалифицировал их «отложенными разнищами» (deferred charges, или отсроченные налоговые платежи), а во-вторых, разрешал использовать «частичное распределение» (partial allocation): «...ни распределение, ни раскрытие информации не требуется в случае расхождений между налоговой декларацией и отчетом о прибылях и убытках, если существует предположение, что они будут регулярно повторяться в течение сравнительно длительного периода времени» (последний абзац подраздела «Deferred-Charge and Reserve Accounts» ARB No. 23). При этом отсутствовала теоретическая аргументация, почему «отложенная разница» не должна регистрироваться при «частичном распределении».

Комитет в подразделе «Deferred-Charge and Reserve Accounts» ARB No. 23 придерживается идеи, что если принцип «распределения» не будет использоваться, то чистая прибыль компании будет «искусственно завышена в первый год и искусственно уменьшена в последующие годы».

Ранее, когда рассматривались отдельные особенности процедуры «внутрипериодного распределения», речь шла об учете налогов на прибыль в рамках одного отчетного периода. При межпериодном распределении цель состоит в «перенесении» налога на прибыль на будущие периоды, чтобы «нормализовать» чистую прибыль организации во времени [2, p. 115].

Для достижения этой цели Комитет предложил три способа учета отложенного налога:

- 1) отложенный метод (deferred method);
- 2) метод обязательств (liability method).
- 3) метод чистого налогообложения (net-of-tax method).

При отложенном методе расхождение между отчетом о прибылях и убытках и налоговой декларацией учитывается с помощью счета «Deferred Charged» (на практике часто использовался счет «Deferred Credits»). Так, в случае, когда амортизация в целях налогообложения превышает суммы, признанные в бухгалтерском учете, то отложенный налог учитывается следующим образом:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Отложенные кредиты» (Deferred Credits или Deferred Charged) (ОФП).

Здесь за счет увеличения расходов по налогу на прибыль признается налоговый эффект из-за различий в амортизации, поскольку предполагается, что в будущих периодах соответствующий эффект будет восстановлен (реверсирован). Данная ситуация четко описана во многих бухгалтерских

учебниках и статьях. Однако необходимо выделить некоторые существенные моменты.

В действительности Комитет по процедурам бухгалтерского учета предложил всего два методических подхода для учета отложенных налогов:

1) метод за вычетом налогов, net-of-tax method (когда налоговый эффект включается в состав амортизируемой стоимости актива);

2) включение налогового эффекта на специальный «резервный» счет.

Второй методический подход представлен выше, где налоговый эффект учитывается в составе специального «резервного» счета, суммы на котором впоследствии реверсируются по мере восстановления налогового эффекта, когда бухгалтерская амортизация превысит соответствующие суммы в целях налогообложения. В связи с чем будет сделана обратная запись.

Для net-of-tax метода предлагается совсем иной методический подход. Сумма налогового эффекта учитывается в качестве дополнительной амортизации:

Дебет «Резерв по налогу на прибыль» (ОПУ)

Кредит «Амортизация объектов основных средств» (ОФП).

Здесь налоговый эффект влияет непосредственно на балансовую стоимость амортизируемого актива. Г. Блэк подчеркнул, что при таком способе [2, p. 53]:

1) искажается оценка актива, поскольку налоговый эффект рассеивается по всему отчету о прибылях и убытках и бухгалтерскому балансу (в случае с основными средствами налоговый эффект фиксируется в амортизируемой стоимости основных средств; в ранее рассмотренном примере с неамортизированным дисконтом по облигациям налоговый эффект при net-of-tax методе также уменьшает балансовую стоимость неамортизированного дисконта);

2) отложенный налог не раскрывается в балансе, в связи с чем трудно оценить налоговый статус компании;

3) затрагивается процедура амортизации.

Причем метод чистого налогообложения в целом не оказался популярным среди американских компаний, в связи с чем Г. Блэк указал на его теоретическую, а не практическую направленность [2, p. 113].

Важно понимать, что отложенный метод (deferred method) и метод обязательств (liability method) отражают в том числе особенности измерения налогового эффекта с точки зрения его оценки по действующей на момент признания ставке или ставке, по которой налоговый эффект будет восстановлен в будущем [3, p. 84]. Иначе говоря, ARB No. 23 предложил два методических подхода к учету отложенных налогов и два способа их измерения¹.

При этом с теоретической точки зрения верно говорить о «концепциях» учета отложенных налогов, как это делает Г. Блэк. В течение 1940–1960-х гг. в

¹ Акцент на этом ставится потому, что многие исследователи, а также бухгалтеры и аудиторы крайне часто путают методику учета на бухгалтерских счетах и метод оценки.

научных журналах обсуждалась «природа» отложенных налогов и чем они являются с бухгалтерской точки зрения. Очевидно, что на момент разработки ARB No. 23 в 1944 г. многие положения оставались нераскрытыми и противоречивыми. Причем если посмотреть на обзор С.М. Шульца и Р.Т. Джонсона, то научные предложения стали появляться в статьях в 1950-е гг.

Поэтому далее важно проанализировать теоретические положения следующих концепций учета отложенных налогов, а именно¹:

- 1) отложенная концепция (deferred concept);
- 2) концепция чистого налогообложения (net-of-tax concept);
- 3) концепция обязательств, ответственности (liability concept), нередко ее называют концепцией «активов-обязательств» (assets-liability concept);
- 4) отдельно можно выделить «сквозной метод» (flow-throw method) или «по allocation» (если опираться на С.М. Шульца и Р.Т. Джонсона [3]), когда налог на прибыль признается только в текущем отчетном периоде и не распределяется на будущее.

Прежде чем раскрыть идею указанных концепций, крайне важно увидеть, как ученые 1950-х гг. воспринимали отложенные налоги².

Так, ключевой вопрос состоит не только в том, являются ли налоги на прибыль расходом, но и в том, что собой представляет остаток по кредиту (дебиту) счета отложенных налогов.

В рамках концепции обязательств, очевидно, отложенные налоги квалифицируются строго бухгалтерскими обязательствами (или активами, в зависимости от вида разницы, возникающей между бухгалтерским и налоговым учетом).

Дж.Э. Сэндс приходит к этому выводу следующим путем: «Если отложенные налоги не представляют собой выручку или уменьшение расходов, ни часть собственного капитала, ни резерв на оценку активов, то в процессе исключения следует сделать вывод, что они представляют собой обязательство» [10, р. 588]. При этом Дж.Э. Сэндс согласен с тем, что отложенные налоги не обладают строго юридической характеристикой, поскольку у организации не возникает никакой ответственности перед государством [10, р. 588]. В свою очередь отложенные налоги способны охарактеризовать экономическое положение компании, поскольку соответствующие суммы придется уплатить в будущем. В отношении «дебетового сальдо» по отложенным налогам Дж.Э. Сэндс указывает, что если строго опираться на принцип консерватизма, то признавать актив нельзя [10, р. 590], но «существует не меньше причин, по которым предоплата налогов должна учитываться в качестве актива иначе, чем, например, предоплата расходов на исследования и разработки» [10, р. 590].

¹ Здесь не выделяются сквозное, частичное и комплексное распределение, поскольку данная процедура направлена на учет налоговых эффектов в конкретном объеме и не объясняет природу отложенных налогов.

² Это важно в связи с тем, что в 1966 г. Гомер Блэк закончит свою работу [2], которая станет фундаментом для ARB 11 «Accounting for income taxes» от 1967 г.

Морис Муниц считает, что даже если долги предприятия никогда не будут погашены, это не является аргументом в пользу их исключения из финансовой отчетности [5, р. 181]. Здесь М. Муниц ссылается на позицию Комитета по процедурам бухгалтерского учета в отношении частичного распределения налогов на прибыль, где ARB No. 23 разрешает не признавать отложенных налогов, если расхождения между налоговой декларацией и отчетом о прибылях и убытках повторяются значительный период времени. Несмотря на это, М. Муниц придерживается следующей точки зрения [5, р. 183]:

1) кредитовый остаток представляет собой отсрочку по налогу на прибыль, которая квалифицируется обязательством;

2) дебетовый остаток представляет собой предоплату по налогу на прибыль, которая квалифицируется активом.

Уиллард Дж. Грэм (Willard J. Graham) считает, что «кредитовое сальдо» по отложенным налогам – это те обязательства, которые организация ожидает выплатить в будущем [11, р. 15]. При этом они квалифицируются не как отсрочка уплаты налогового обязательства, а как «перенос на будущие периоды зачета расходов по налогу на прибыль» [11, р. 23]. Позиция У.Дж. Грэма состоит в том, что с помощью «отсрочки» (deferment) организация согласует бухгалтерскую и налогооблагаемую прибыль с целью «надлежащего сопоставления расходов и доходов» [11, р. 23], чтобы внешние пользователи могли адекватно прогнозировать будущую доходность [11, р. 23]. Следовательно, с точки зрения отложенной концепции (deferred concept) отложенный налог – это не обязательство или актив, а инструмент, с помощью которого согласуется бухгалтерская и налогооблагаемая прибыль. В связи с этим необходимо применять ту налоговую ставку, которая действовала на момент возникновения расхождений.

Томас М. Хилл (Thomas M. Hill) отвергает концепцию «распределения» налогов в целом, оперируя тем, что у организации нет никакой юридической ответственности перед государством [12, р. 359], а соответствующую информацию можно всегда показать в приложениях к отчетности «на отдельном вспомогательном графике» [12, р. 361].

Сидни Дэвидсон поступает иначе, в работе [13] он моделирует ситуацию, в соответствии с которой организация, которая сохраняет свою инвестиционную налоговую политику, бесконечно долго «откладывает» уплату отложенного налога. Это позволило автору прийти к выводу, что только «умирающая фирма со снижающимися инвестициями в основные средства, вероятно, столкнется с существенным отложенным налоговым обязательством и только в том случае, если ее последние годы являются прибыльными» [13, р. 175]. Здесь С. Дэвидсон также выступает против процедуры «распределения». В качестве аргумента он критикует М. Муница следующим образом: «Если бы было возможно выпускать облигации на бессрочной основе по нулевой процентной ставке, существовало бы обязательство?» [13, р. 177]. С. Дэвидсон рассматривает подоходный налог в качестве распределения чистой прибыли, выступая против того, чтобы квалифицировать налоги расходами [13, р. 177].

Существует и пятая точка зрения (концепция), которая рассматривалась в том числе Советом по принципам бухгалтерского учета (АРВ) при разработке методических подходов к учету инвестиционного налогового кредита, но в целом была отвергнута – это восприятие отложенных налогов подарком от государства, в связи с чем они квалифицировались в качестве «вклада в капитал».

Сторонниками этой позиции были, в частности, Роберт К. Джедике и Карл Л. Нельсон. Они выступили в защиту межпериодного распределения налога на прибыль, возразив аргументу С. Дэвидсона (касательно того, что статичная и быстрорастущая фирма бесконечно долго будет откладывать уплату налога на прибыль, в связи с чем обязательства отсутствуют) [14]. Р.К. Джедике и К.Л. Нельсон считают, что пример, описанный С. Дэвидсоном, позволяет квалифицировать постоянное снижение платежей по налогу на прибыль в качестве «подарка» [14, р. 278], который обеспечивает поступление денежных средств в организацию. Их аргумент состоит в том, что бесконечная отсрочка налогов имеет беспроцентный характер, в связи с чем государству ничего не нужно возвращать и выплачивать [14, р. 279]. Р.К. Джедике и К.Л. Нельсон рассматривают два подхода к решению сложившихся противоречий в квалификации «кредитового» остатка [14, р. 279–281]:

1) расширить концепцию обязательств, включив в нее отложенные налоги;

2) включить отложенные налоги в состав капитала.

В первом случае Р.К. Джедике и К.Л. Нельсон предлагают включать отложенные налоги в раздел «обязательства», но в качестве таких статей, как «бессрочные обязательства» или «займы с неопределенным или бесконечным сроком действия» [14, р. 281], а во втором случае – в раздел «капитал» как «заем от правительства» или «субсидии от правительства» [14, р. 281]. Такая процедура, по их мнению, позволит надлежаще различить «капитал» и «прибыль» (income).

Пол Р. Граул и Кеннет В. Лемке в своей работе [15] согласились с тем, что налоговый эффект, возникающий из-за ускоренной амортизации в целях налогообложения прибыли, представляет собой «инвестицию правительства в акционерный капитал корпорации», которая соответствующим образом должна оцениваться в ее балансе [15, р. 15]. Однако они выступили против того, что такая «помощь» является «подарком» и имеет «беспроцентный» характер [15, р. 23–24], раскритиковав Р.К. Джедике и К.Л. Нельсона за отсутствие каких-либо аргументов в пользу таких предложений. При этом П.Р. Граул и К.В. Лемке разделяют налоговые эффекты на [15, р. 31]:

1) обусловленные программой стимулирования;

2) обусловленные налогово-административной политикой.

В первом случае отложенный налог отражается в качестве «государственных инвестиций в акционерный капитал», а во втором в соответствии с концепцией ответственности (liability concept) – в качестве «активов» или «обязательств» [15, р. 31].

В более обобщенном виде приверженность авторов различным методам «распределения» представлена в обзоре С.М. Шульца и Р.Т. Джонсона [3]. Однако недостаток отмеченной работы в том, что авторы чересчур коротко описывают «сущность» концепций¹ и не дают критической оценки.

Далее следует обобщить ключевые положения концепций распределения.

1. Flow-throw method, или no allocation. «Отсутствие распределения», при котором налог на прибыль учитывается только в рамках одного периода (внутрипериодное распределение), в настоящее время называется «сквозным методом» (flow-throw method). Сторонники данного метода (или концепции) опираются на следующие теоретические² аргументы:

– отложенный налог не может быть квалифицирован ни активом, ни обязательством, поскольку не обладает юридическими характеристиками;

– налоги на прибыль не квалифицируются расходом, в связи с чем чистая прибыль компании не искажается, а значит, процедуру распределения применять не нужно;

– и напротив, применение процедуры распределения может исказить чистую прибыль и капитал компании;

– из-за повторяющихся инвестиций в фирму отложенный налог может бесконечно долго откладываться, в связи с чем никогда не будет погашен, поэтому обязательства не должны признаваться вовсе.

Важно подчеркнуть, что аргумент, касающийся «повторяющихся инвестиций» в фирму, в том числе используется для поддержки метода «частичного распределения» (partial allocation). Данную процедуру имеет смысл рассмотреть в отдельной работе. Но, как видно из исследований С. Дэвидсона [13], У. Дж. Грэма [11], а также исходя из позиции Комитета по процедурам бухгалтерского учета в части ARB No. 23 (1944 г.), ARB No. 43 «Restatement and revision of Accounting research bulletins» (Глава 10 «Taxes») (1953 г.), ARB No. 44 «Declining-balance Depreciation» (1954 г.), отмеченный аргумент оказался крайне спорным по ряду причин:

1) Р.К. Джекки и К.Л. Нельсон в работе [14] использовали пример С. Дэвидсона в пользу своей позиции, когда за счет «повторяющихся инвестиций» отложенный налог квалифицируется «подарком» (субсидией от государства);

2) как подчеркивает У.Дж. Грэм, а за ним эту же точку зрения повторяет Г. Блэк, в ситуации с «повторяющимися инвестициями» можно в том числе воспользоваться методом net-of-tax (чистого налогообложения) и включить сумму налогового эффекта в амортизируемую стоимость актива «в знак признания потери права на вычет будущих доходов...» [11, p. 22];

¹ Прямо не выделяя их, только Г. Блэк в работе [2] строго определил концепции распределения.

² Иногда в качестве аргумента в пользу применения сквозного (flow-throw) метода указывается дороговизна реализации процедуры учета отложенных налогов на практике [16, p. 21].

3) в ARB No. 23 в разделе «Deferred-Charge and Reserve Accounts» и в п. 1 главы 10 «Taxes» Секции «B» ARB No. 43 просто указывается, что требования положений могут не применяться в случае «повторяющихся инвестиций» без какой-либо теоретической аргументации;

4) ARB No. 44 дополнил, что в случае «повторяющихся инвестиций» «вместо зачисления на счет отложенного налога целесообразно признать соответствующий налоговый эффект в виде дополнительной амортизации или износа, применяемых к таким активам, в знак признания потери возможности вычета в будущем для целей налогообложения прибыли» (п. 5 ARB No. 44), с чем потом и согласились многие исследователи, в том числе У. Дж. Грэм [11, р. 22], Г. Блэк [2, р. 33], У. Пауэлл (Weldon Powell) [3, р. 90] (со ссылкой на [17, р. 27]) и др., – позиция состояла в следующем: «справедливая стоимость актива, стоимость которого не облагается налогом, меньше справедливой стоимости аналогичного актива, стоимость которого облагается налогом» [2, р. 33], но здесь в целом идет речь о методе net-of-tax (чистого налогообложения), в связи с чем получается, что аргумент «повторяющихся инвестиций» применяется и в поддержку net-of-tax метода, и против распределения налогов на прибыль вовсе, а также в пользу «частичного распределения»;

5) А.В. Бейлис в своей работе [18] утверждает, что «вывод о том, что будущие налоговые обязательства, возникающие в результате применения амортизационных отчислений до их признания в финансовой отчетности, никогда не должны быть погашены, является как ошибочным, так и опасным» [18, р. 168–169], поскольку в целом приводит к искажению чистой прибыли и не позволяет учесть «отложенные налоговые обязательства» [18].

Аналогичная ситуация складывается с другими «аргументами» против «распределения». Так, Г. Блэк согласился с тем, что отложенные налоги не обладают «юридическими» характеристиками [2, р. 45–46], но он подчеркнул следующее: «... столь же очевидно, что бухгалтерский учет не привязан к узкой правовой концепции требования кредитора. Соблюдение строгого юридического подхода к обязательствам серьезно затруднило бы справедливое представление результатов деятельности и финансового положения» [2, р. 45–46]. Иначе говоря, позиция Г. Блэка опирается на то, что если с точки зрения теории бухгалтерского учета можно выделить нематериальные активы, резервы, обязательства по арендованному имуществу и т.д., то и для учета отложенных налогов не составит проблем «выйти за рамки юридических требований» [2, р. 46] и при учете отложенных налогов. Следовательно, аргумент, опирающийся на «исключительность» юридического характера отложенных налогов, автоматически рушится, ведь в ином случае бухгалтеры должны аналогичным образом отказаться от учета ранее перечисленных объектов бухгалтерского наблюдения.

Аргумент, который опирается на квалификацию налогов на прибыль «расходами» или «распределением», также противоречит самому себе. Это прекрасно видно в работах Р. Чемберса [8], А.Д. Бартона [9], которые,

напротив, считают, что межпериодное распределение налога на прибыль искажает собственный капитал организации во времени и ущемляет интересы акционеров [8, р. 122]. А как уже подчеркивалось ранее, поскольку нет теоретического обоснования, почему налоги на прибыль должны квалифицироваться расходами, то действительно может возникнуть и другой вопрос: а не искажают ли отложенные налоги чистую прибыль?, – чем и оперируют Р. Чемберс и А.Д. Бартон для обоснования своих позиций.

Таким образом, с теоретической точки зрения нет никаких прочных аргументов в пользу того, чтобы как минимум отказаться от межпериодного распределения.

2. *Концепция обязательств, или ответственности (liability concept, или asset-liability concept)*. Сторонники данной концепции считают, что отложенные налоги могут быть квалифицированы в качестве актива или обязательства (в зависимости от кредитового или дебетового остатка по счету «deferred credits»). Для оценки (измерения налогового эффекта) применяется ставка, которая будет действовать на момент погашения отложенного налога. Это значит, если налоговая ставка в будущих периодах изменится, то балансовый остаток отложенных налогов необходимо скорректировать. В качестве аргументов в пользу данной концепции выступают следующие:

– отложенные налоги обладают «экономическим» характером, что позволяет справедливо (достоверно; от англ. fair) раскрыть финансовое положение компании, в связи с чем следует их квалифицировать обязательствами или активами [2, р. 45];

– отложенные налоги являются обязательствами в виде исключения, поскольку «не представляют собой выручку или уменьшение расходов, ни часть собственного капитала, ни резерв на оценку активов...» [10, р. 588];

– отложенное налоговое обязательство «представляет собой не то, за что фирма несет ответственность, а то, за что фирма ожидает нести ответственность в будущем» [12, р. 358], и в данном случае не имеет значения, что юридически закрепленных между фирмой и государством отношений нет, здесь имеет значение то, что «отложенный налог соответствует критерию *предполагаемого* (курсив мой. – А.А.) обязательства, поскольку ожидается, что будущие платежи будут возникать в результате текущих и прошлых сделок» [2, р. 45–46].

Указанные аргументы также имеют крайне слабую теоретическую основу и в целом опираются на то, что если отложенный налог – не обязательство, то бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках недостоверно раскрывают финансовое положение организации.

Г. Блэк подчеркивает простоту использования метода обязательств и их восприятия (в рамках соответствующей концепции), однако «самое большое препятствие перед методом ответственности заключается в том, что он непопулярен. Бизнесмены и бухгалтеры, похоже, испытывают врожденную неприязнь к оценочным обязательствам, особенно если они определены как “будущие налоги”» [2, р. 47].

Важно остановиться на последнем утверждении по нескольким причинам.

Во-первых, бухгалтеры на практике¹ воспринимали отложенные налоги «предполагаемым обязательством» (estimated liabilities, или, грубо говоря, условным), которые в соответствии с концепцией обязательств необходимо также «оценить»: определить, какая ставка по налогу на прибыль будет применяться в будущих периодах². В США в период 1930–1960-е гг. ставка по налогу на прибыль существенно менялась. Если в 1939–1945 гг. ставка выросла с 19 до 38%, то в 1962 г. она уже была 52% и далее снижалась³. Следовательно, бухгалтер должен был «прогнозировать» эти ставки и проводить переоценку балансового остатка в случае применения метода обязательств.

Во-вторых, как считает Г. Блэк, у бухгалтеров метод ответственности вызывал беспокойство, поскольку он приводил к более внушительным суммам по «предполагаемым» налогам [2, р. 47]. В связи с чем последнее объясняет, почему критики концепции ответственности (liability concept) «искали другие интерпретации налоговых последствий разницы во времени» [2, р. 47].

Таким образом, в рамках данной концепции складывается аналогичная ситуация, когда отсутствуют прочные теоретические аргументы в пользу того, почему отложенные налоги должны квалифицироваться обязательствами.

3. *Концепция за вычетом налогов (net-of-tax concept)*. С методической точки зрения метод за вычетом налогов позволяет зафиксировать (включить) налоговый эффект в состав амортизируемой стоимости актива. Как отмечалось ранее, аналогичный подход использовался для учета эффекта, возникающего в результате списания неамортизируемого дисконта по досрочно погашенным облигациям (в рамках ARB No. 2). Здесь происходит корректировка балансового остатка счета, с которым связан налоговый эффект. Ведущая точка зрения заключается в том, что «списание актива для целей налогообложения изменяет его стоимость» [19, р. 63]. Как указывает Дэвид Дрейк (David F. Drake), налоги на прибыль обладают свойством, «определяющим характер амортизации» [20, р. 684], и что «проблема распределения налогов на прибыль между периодами возникает из-за фундаментального непонимания амортизации» [20, р. 684]. Если вернуться к словам Г. Блэка (цитировавшего У. Пауэлла) [2, р. 33], то представители концепции за вычетом налогов опираются на следующий аргумент: рынок

¹ Как это указывает Гомер Блэк, поскольку его работа [2] была направлена на обобщение в том числе практики бухгалтерского учета в части межпериодного распределения налогов на прибыль.

² Причем в американской практике акцент ставится на «ожидаемой» ставке (напр., п. 740-10-10-3 FASB ASC 740 «Income Taxes»), в других современных стандартах (п. 47 IAS 12 «Income Taxes», п. 29.5 «The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland») подход более строгий: необходимо применять официально объявленную налоговую ставку.

³ Historical U.S. Federal Corporate Income Tax Rates & Brackets, 1909-2020 // Tax Foundation. URL: <https://taxfoundation.org/data/all/federal/historical-corporate-tax-rates-brackets/> (дата обращения: 05.06.2024).

меньше оценивает те активы, стоимость которых не облагается налогом, и наоборот. Следовательно, актив должен оцениваться по «экономической»¹ оценке с точки зрения концепции сервисного потенциала (Service Potential Concept) [20]. Если говорить проще, когда налоговая база актива уменьшается (например, в результате ускоренной амортизации, применения различных вычетов и т.д.), то организация теряет возможность снизить налог на прибыль в будущем (поскольку уже это сделала в системе налогового учета). И именно эта информация должна быть зафиксирована в бухгалтерской оценке, которая показывает совокупный потенциал активов генерировать денежный поток с учетом всех вероятностных факторов [20, р. 678]; иначе «налоговые характеристики [активов и обязательств] ...являются факторами в процессе оценки» [22, р. 2].

Выделим аргументы, которые говорят в пользу применения концепции net-of-tax:

1) если не учитывать налоговые эффекты как фактор оценки актива, то его балансовая стоимость будет недостоверно отражать финансовое положение компании;

2) справедливая стоимость актива, не облагаемого налогом, ценится меньше, чем справедливая стоимость того же актива, которая облагается налогом, поскольку экономические субъекты при заключении сделок учитывают эту особенность;

3) включение налогового эффекта в состав амортизируемой стоимости актива позволяет правильно измерить ценность его использования [19, р. 62], поскольку организация, когда приобретает актив, «покупает будущие денежные потоки (возможность снизить налоги на прибыль – это положительный денежный поток) ...» [19, р. 62].

Таким образом, исходя из вышепредставленных аргументов, следует сделать вывод: метод за вычетом налогов на самом деле опирается на концепцию «сервисного потенциала»². По нашему мнению, из всех других концепций, в том числе отложенной (deferred concept, которая будет рассмотрена далее) net-of-tax имеет самую прочную теоретическую основу. Более того, отдельные положения net-of-tax концепции до сих пор применяются в современном FASB ASC 740 «Income Taxes»³. Несмотря на это, концепция не нашла существенной поддержки среди бухгалтерских регуляторов по следующим причинам:

¹ Первоначальная стоимость представляет собой сумму «дисконтированного денежного потока после налогообложения, которую, как ожидается, актив будет генерировать в течение оставшегося срока его полезного использования» [21] и налоговых эффектов.

² Которая найдет свое дальнейшее развитие в 1990-е и начале 2000-х гг. (в рамках теории учета налогов на прибыль), что более подробно имеет смысл рассмотреть в отдельном исследовании.

³ В части корректировки стоимости актива (обязательства) при их первоначальном признании, когда налоговая база отличается от бухгалтерской (см. п. 740-10-25-51 FASB ASC 740 и примеры в п. 740-10-55-170 FASB ASC 740).

1) как указывал Г. Блэк в [2, р. 113], метод net-of-tax не был популярным среди компаний и больше носил теоретический характер;

2) аргументы против net-of-tax метода (в части искажения оценки актива, затрагивания процедуры амортизации и рассеивания налогового эффекта по статьям бухгалтерского баланса [2, р. 53]) на самом деле никак не объясняют, почему метод нельзя применять.

Еще раз подчеркнем, концепция «сервисного потенциала» сталкивается с другой концепцией – оценкой по справедливой стоимости. Эта абсолютно два разных научных фундамента:

1) в концепции оценки по справедливой стоимости, упрощенно говоря, речь идет о рыночных оценках и себестоимости;

2) в концепции сервисного потенциала – о «ценности использования» (value in use) актива.

При этом если обратиться к работам Г. Блэка [2], Г. Бирмана [19], В. Рэби [22] и Д. Дрейка [20], то можно увидеть, что:

1) Д. Дрейк опирается на «экономическую» оценку в рамках концепции сервисного потенциала;

2) Г. Блэк, Г. Бирман и В. Рэби, напротив, говорят о корректировке «амортизируемой» стоимости актива, но в рамках оценки по себестоимости (и справедливой стоимости).

Поэтому когда Г. Блэк обобщает аргументы «против» концепции net-of-tax, фактически посыл состоит в том, что *инструментарий «сервисного потенциала» искажает оценку по себестоимости* (или рыночной стоимости, в зависимости от того, что меньше). В настоящее время в современных бухгалтерских стандартах «ценность использования» (или сервисный потенциал) актива выступает специфичной для организации оценкой (п. 53А МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»). Несмотря на это, последняя используется для расчета возмещаемой стоимости, которая является базой для учета убытков от обесценения активов. При этом академический вопрос в отношении выбора наиболее приемлемой оценки остается открытым и нерешенным.

4. *Отложенная концепция (deferred concept)*. Данная концепция специально поставлена в конец списка по следующим причинам. Во-первых, именно ее в конечном итоге выбрал Совет по принципам бухгалтерского учета (АРВ) в качестве приемлемой при разработке АРВ 11 «Accounting for Income Taxes» (п. 12(b), п. 19 АРВ 11). Во-вторых, если обратиться к разделам «Discussion» АРВ 11 в зависимости от конкретной главы стандарта, то можно увидеть, что фактически *аргументы разработчиков крайне расплывчатые и никак не поясняют адекватность выбора отложенной концепции*. Другими словами, идет постулирование того, как применять метод отсрочки (deferred method), а почему другие концепции неприемлемы – ответ отсутствует. И самое интересное, в п. 18 АРВ 11 идет отсылка на исследование Г. Блэка, в котором раскрывается «природа временных различий (timing differences. – А.А.)...», и что «ниже приводится краткое описание каждого ме-

тогда». Есть все основания полагать, что разработчики APB 11 прекрасно понимали, что в середине 1960-х гг. отсутствовал крепкий теоретический фундамент для учета налоговых эффектов. Последнее в том числе подтверждается словами директора по бухгалтерским исследованиям AICPA Рида Стори, который сразу выразил надежду на то, что «фундаментальные вопросы будут изучены другими» [2, p. vii]. Но если обратиться к исследованию Г. Блэка, то остальные три концепции («no allocation», «net-of-tax», «liability») или не применялись на практике, или навлекали критику из-за отсутствия сильного теоретического фундамента. Отсюда следует, что в руках APB оставалась только одна концепция, которая с «политической» точки зрения является самой приемлемой для практики – отложенная концепция. Более того, Элдон Хэндриксен (Eldon S. Hendriksen) и Майкл ван Бреда (Michael F. van Breda) подчеркивают, что если исходить из определений активов (обязательств) и расходов (расходов), данных в Заявлении (Statement) APB No. 4 «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises» от 1970 г., то можно увидеть приверженность подходу «расходы/доходы»¹ (динамическая бухгалтерская идеология с акцентом на отчет о прибылях и убытках, т.е. на периодическом измерении бухгалтерской прибыли для ее последующего извлечения).

При этом если вернуться к более раннему изложению бухгалтерских терминов, раскрытых в 1953 г. в Бюллетене учетной терминологии (Accounting Terminology Bulletins, АТВ) No. 1 «Review and Résumé», то и в нем в определенной степени делается акцент на подходе «расходы/доходы»:

«Важно, чтобы бухгалтеры при любом обсуждении доходов уделяли особое внимание их составному характеру как результату положительных (кредитных) и отрицательных (дебетовых) элементов. Отчет о прибылях и убытках может быть информативным только в том случае, если он раскрывает те из этих положительных и отрицательных элементов, которые являются существенными» (п. 31 АТВ No. 1).

Несмотря на то, что АТВ No. 1, как это в том числе подчеркивают Э. Хэндриксен и М. ван Бреда², определяет активы в качестве дебетового остатка по бухгалтерским счетам, а пассивы (кредиторскую задолженность) – кредитовым остатком, п. 31 АТВ No. 1 указывает, что доходы (income) есть взаимодействие «кредитовых» и «дебетовых» элементов.

В настоящей работе не преследуется цель объяснить сущность доходов (расходов) и особенности динамической бухгалтерской идеологии. Ключевой посыл состоит в том, что в период 1950–1960-х гг. в США главенствовал подход «расходы/доходы». *А так как в основе отложенной концепции (deferred concept) лежит ориентация на измерение бухгалтерской прибыли (согласование расходов и доходов), то также неудивительно, почему APB выбрал учитывать налоговые эффекты методом отсрочки.*

¹ Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. М. : Финансы и статистика, 2000. С. 285–286.

² Там же. С. 287.

В 1973 г. будет создан FASB (Совет по стандартам финансовой отчетности), который в декабре 1985 г. выпустит SFAC (Statement of Financial Accounting Concepts) No. 6 «Elements of Financial Statements», где учетная идеология изменится с подхода «расходы/доходы» (динамическая идеология) в пользу подхода «активы/обязательства» (статическая идеология с ориентацией на бухгалтерский баланс). Более подробно восприятие отложенных налогов в рамках нового подхода будет рассмотрено во второй части настоящего исследования. Но самое важное состоит в следующем: когда FASB в 1992 г. выпустит новый стандарт SFAS No. 109 «Accounting for Income Taxes»¹ для учета налогов на прибыль, в основе которого лежит концепция обязательств (liability concept), фактически *никаких революционных изменений не произойдет*. Это связано с тем, что теоретический фундамент концепции обязательств не изменится: то, что уже было разработано в 1950–1960-е гг., перейдет сначала в SFAS No. 109, а затем в FASB ASC 740.

Далее выделим аргументы, которые выдвигаются в пользу отложенной концепции:

1) метод отсрочки позволяет надлежащим образом сопоставить расходы с доходами, а также распределить расходы по налогу на прибыль между периодами в соответствии с отчетной чистой прибылью, а не налогооблагаемым доходом; в ином случае будущая доходность искажается [11, р. 15–16];

2) отложенный налог не является ни обязательством, ни частью собственного капитала [2, р. 30], это инструмент, с помощью которого можно добиться «соответствия расходов по налогу на прибыль с элементами текущего дохода, вызывающими налогообложение и снижающими налоги, за счет ряда отсрочек и амортизации предыдущих налоговых добавлений и сокращений» [2, р. 29].

Ключевой аргумент в пользу концепции отсрочки состоит в том, что за счет механизма межпериодного распределения бухгалтер сначала признает эффект снижения (увеличения) налоговых платежей и далее переносит его на будущий период, в котором этот эффект будет восстановлен [2, р. 110–111]. Ввиду того, что налоговый эффект привязан ко «времени», различия между оценками показателей бухгалтерского и налогового учета были именованы «временными» (или срочными, от англ. timing differences; временные, срочные различия). Здесь отложенные налоги воспринимаются иначе, нежели в концепциях обязательств (liability concept) или чистого налогообложения (net-of-tax concept). Как подчеркивает Г. Блэк, в отложенной концепции «налоговые платежи просто откладываются; экономии нет, и любое сокращение является временным (temporary. – Прим. перев.)» [2, р. 52]. Здесь Г. Блэк употребляет слово «temporary» в том смысле, что временные

¹ В данном случае SFAS No. 96 (от 1987 г.) во внимание не принимается, поскольку он не был официально выпущен, а в конечном итоге для учета налогов на прибыль был утвержден SFAS No. 109. Частично особенности учета налогов на прибыль в соответствии с SFAS No. 96 раскрыты Э.С. Хендриксоном и М.Ф. ван Бреда, а также в работе С.М. Шульца и Р.Т. Джонсона [3, р. 99–103].

различия (timing differences) будут сведены к нулю. Другими словами, учет отложенных налогов в одном периоде неизбежно приведет к тому, что соответствующий эффект будет восстановлен в будущем.

Интересно отметить, что Г. Блэк критично высказывался в отношении отложенной концепции, указав на то, что у нее:

- 1) слабый терминологический аппарат [2, p. 47];
- 2) метод учета налоговых эффектов работает тогда, когда налоговые ставки не изменяются (поскольку будущие налоговые ставки не учитываются в рамках отложенной концепции) [2, p. 54];
- 3) фактическая уплата налога не имеет значения, поскольку предполагается, что «период временной разницы и период ее аннулирования по существу не связаны» [2, p. 50];
- 4) если принять за данность тот факт, что отложенные налоги не являются обязательствами, не имеют связи с будущим (этот аспект игнорируется, как отмечалось ранее, будущие ставки во внимание не принимаются), то открытым остается вопрос, «зачем вообще откладывать» [2, p. 50].

Отложенная концепция рушится по следующим причинам [2, p. 50]:

- 1) если отложенные налоги – это не обязательства, то следует вывод, что они «аномалия в балансе» [2, p. 50];
- 2) изменение налоговых ставок приводит к тому, что балансового остатка на счете «deferred credits» может не хватить¹, чтобы восстановить налоговый эффект в будущем периоде, а значит, необходимо или переоценить (скорректировать) отложенный налог, что автоматически означает переход к концепции обязательств; или списать остаток по счету в том размере, каким он был, что исказит чистую прибыль.

В связи с чем Г. Блэк приходит к следующим выводам [2, p. 52–53]:

- 1) результаты сопоставления в годы, последовавшие за изменениями налоговых ставок, сомнительны;
- 2) концепция отсрочки – это рационализация, которая удовлетворяет требованиям бухгалтерского учета;
- 3) применение метода отсрочка – это попытка добиться желаемого соответствия в отчете о прибылях и убытках без учета обязательств в балансе.

Таким образом, исследование Г. Блэка доказывает, что и отложенная концепция (*deferred concept*) не имеет прочных теоретических аргументов в пользу ее применения. Как видно из его выводов, преимущество метода отсрочки состоит в том, что он, прямо говоря, «подгоняется» к проблеме «сопоставления». А как было подчеркнуто ранее, в соответствии с динамической учетной идеологией (подход «расходы/доходы») оценка направляется в сторону измерения бухгалтерской прибыли.

¹ И наоборот, снижение налоговых ставок может привести к тому, что остаток на счете будет больше, чем изначально планировалось восстановить в будущем; его списание в составе прибыли также приводит к проблеме, что возникший налоговый эффект из-за изменения ставки не связан ни с временной разницей, ни с ее восстановлением [2, p. 50].

Вышеприведенные точки зрения, во-первых, стали научным «фундаментом» для определения сущности распределения налога на прибыль во времени (межпериодное распределение). Впоследствии, и как это прекрасно видно из работы С.М. Шульца и Р.Т. Джонсона [3], после 1960-х гг. исследователи или повторяли, или уточняли точки зрения авторов 1950-х гг. Например, Пол Р. Граул и Кеннет В. Лемке в работе [15] от 1976 г. опираются на позицию Роберта К. Джекки и Карла Л. Нельсона от 1960 г. [14]; а последние – на работу С. Дэвидсона от 1958 г. [13]. Во-вторых, Г. Блэк в своем исследовании [2] от 1966 г. для АРВ обобщает результаты дискуссий 1950–1960-х гг. Очевидно, что когда был утвержден АРВ 11 «Accounting for income taxes» от 1967 г., все теоретические противоречия и нестыковки перешли в последний стандарт. И далее они же перешли в SFAS No. 109 от 1992 г., который изменил базу распределения налогов на прибыль (с отклонений между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылями на бухгалтерскую (балансовую) и налоговую оценку активов (обязательств)); и концепцию «восприятия» отложенных налогов (с концепции «расходы/доходы») на «активов/обязательств»).

Заключение

Первая часть настоящего исследования дополняет научную литературу, посвященную природе межпериодного распределения, следующим образом. Чтобы не повторять Ф.Р. Рейберна, С.М. Шульца, Р.Т. Джонсона, Х. Нюрнберга и Г. Блэка, была поставлена цель провести критический анализ концепций учета отложенных налогов. Были сделаны следующие выводы.

Во-первых, научный фундамент межпериодного распределения был построен в 1940–1960-х гг., когда возникли четыре основные концепции (и пятая, которая была отвергнута) для учета налогов на прибыль:

1) отсутствие распределения (no allocation): отложенный налоговый компонент не учитывается;

2) концепция обязательств (liability concept): отложенный налог – это обязательства (актив), которые имеют экономические, а не юридические характеристики;

3) концепция чистого налогообложения (net-of-tax concept): отложенный налог воспринимается с точки зрения концепции сервисного потенциала, где налоговый эффект влияет на «экономическую» оценку актива (обязательства), т.е. корректирует его первоначальную стоимость, в связи с чем отложенные налоги не выделяются в качестве отдельных статей отчетности;

4) концепция отсрочки (deferred concept): отложенный налог – это инструмент, позволяющий согласовать доходы и расходы бухгалтерского учета во времени;

5) концепция «вклад в капитал»: отложенные налоги – это «подарок», субсидия, помощь от государства, которые отражаются или в составе капитала, или обязательств.

Во-вторых, анализ теоретических положений показал, что ни одна концепция не имела прочного научного фундамента с точки зрения применимости межпериодного распределения. Концепция отсрочки (deferred concept) была утверждена в APB 11 в 1967 г., поскольку другие подходы к учету налоговых эффектов:

- не принялись на практике (были не популярны среди бухгалтеров);
- имели крайне слабую теоретическую основу;
- не соответствовали подходу «расходы/доходы» (динамическая бухгалтерская идеология).

Следовательно, есть все основания полагать, что Совет по принципам бухгалтерского учета (APB) был вынужден выбрать отложенную концепцию. При этом даже сам Г. Блэк, исследование которого стало научным фундаментом для Правления APB, показал, что отложенная концепция имеет проблемы как с терминологическим аппаратом, так и с методикой учета налоговых эффектов.

В-третьих, в 1944 г., когда Комитет по процедурам бухгалтерского учета в ARB No. 23 квалифицировал налоги на прибыль расходами, эта позиция затем легла в основу всех последующих бухгалтерских заявлений и стандартов, в том числе современных. При этом в бухгалтерском научном сообществе, с одной стороны, не было признано, что налоги на прибыль распределяются по принципу соответствия (взаимоувязки доходов и расходов), поскольку в последнем случае речь идет о «себестоимости» и «выручке», а не «налогов как расходов» и «чистой прибыли»; с другой стороны, как это прекрасно видно из позиции Рида Стори, бухгалтерские регуляторы решили переложить обозначенную проблему на академическое сообщество с ожиданием того, что оно решит ее в будущем. Но эту проблему так никто и не решил спустя почти 60 лет (если вести отчет от 1966 г., когда было опубликовано исследование Г. Блэка). В связи с этим позицию Хьюга Нюрнберга в части «бесплодности» проблемы квалификации налогов на прибыль нельзя назвать приемлемой по ряду причин:

- стандарты оперируют концепциями и методами, которые вовсе не были в достаточной степени обоснованы научным сообществом;
- необоснованные концепции и методы стали выступать аргументами для учета иных объектов бухгалтерского наблюдения (например, инвестиционный налоговый кредит и государственная помощь).

Во второй части настоящего исследования будет показано, что:

- концепция обязательств, утвержденная в SFAS No. 109, которая сегодня применяется в FASB ASC 740 и IAS 12, также оказалась теоретически необоснованной;
- отложенные налоги представляют особую группу активов (обязательств), которые действительно могут существовать в границах бухгалтерских принципов и не противоречить им при условии, если сами принципы будут расширены и теоретически (нормативно) настроены;
- отложенные налоги корректируют информацию о свободном финансовом потоке (с точки зрения статической учетной идеологии), показывая

внешним пользователям потенциал компании генерировать экономические выгоды с учетом фактора налогообложения, причем последнее наиболее объективно только тогда, когда активы (обязательства) учитываются в оценке по справедливой стоимости.

References

1. Rayburn, F.R. (1986) Chronological review of the authoritative literature on interperiod tax allocation: 1940-1985. *Accounting Historians Journal*. 13 (2). pp. 89–108.
2. Black, H. (1966) *Interperiod allocation of corporate income taxes*. Accounting research study № 09. New York, AICPA.
3. Schultz, S.M. & Johnson, R.T. (1998) Income tax allocation: The continuing controversy in historical perspective. *Accounting Historians Journal*. 25 (2). pp. 81–111.
4. Nurnberg, H. (2009) Conceptual nature of the corporate income tax. *The Accounting Historians Journal*. 36 (2). pp. 31–74.
5. Moonitz, M. (1957) Income Taxes in Financial Statements. *The Accounting Review*. 32 (2). pp. 175–183.
6. Moonitz, M. (1966) Some Reflections on the Investment Credit Experience. *Journal of Accounting Research*. 4 (1). pp. 47–61.
7. Hylton, D.P. (1965) On Matching Revenue with Expense. *The Accounting Review*. 40 (4). pp. 824–828.
8. Chambers, R.J. (1968) Tax Allocation and Financial Reporting. *ABACUS*. 4 (2). pp. 99–123. doi: 10.1111/j.1467-6281.1968.tb00412.x
9. Barton, A.D. (1970) Company Income Tax and Interperiod Allocation. *ABACUS*. 6 (1). pp. 3–24.
10. Sands, J.E. (1959) Deferred Tax Credits are Liabilities. *The Accounting Review*. 34 (4). pp. 584–590.
11. Graham, W.J. (1959) Income Tax Allocation. *The Accounting Review*. 34 (1). pp. 14–27.
12. Hill, T.M. (1957) Some Arguments against the Inter-Period Allocation of Income Taxes. *The Accounting Review*. 32 (3). pp. 357–361.
13. Davidson, S. (1958) Accelerated depreciation and the allocation of income taxes. *The Accounting Review*. 33 (2). pp. 173–180.
14. Jaedicke, R.K. & Nelson, C.L. (1960) The Allocation of Income Taxes -- A Defense. *The Accounting Review*. 35 (2). pp. 278–281.
15. Graul, P.R. & Lemke, K.W. (1976) On the Economic Substance of Deferred Taxes. *ABACUS*. 12 (1). pp. 14–31.
16. Colley, R., Rue, J. & Volkan, A. (2004) Deferred taxes revisited. *Journal of Business and Economics Research*. 2 (8). pp. 13–24. doi: 10.19030/jber.v2i8.2907.
17. Powell, W. (1959) Accounting Principles and Income-Tax Allocation. *New York Certified Public Accountant*. 29 (1). pp. 21–31.
18. Baylis, A.W. (1971) Income Tax Allocation – A Defence. *ABACUS*. 7 (2). pp. 161–172.
19. Bierman, H. Jr. (1963) A Problem in Expense Recognition. *The Accounting Review*. 38 (1). pp. 61–63.
20. Drake, D.F. (1962) The Service Potential Concept and Inter-Period Tax Allocation. *The Accounting Review*. 37 (4). pp. 677–684.
21. Dotan, A. (2003) On the Value of Deferred Taxes. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*. 10 (2). pp. 173–186.
22. Raby, W.L. (1969) Tax Allocation and Non-Historical Financial Statements. *The Accounting Review*. 44 (1). pp. 1–11.

Информация об авторе:

Аксентьев А.А. – аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных, Кубанский государственный университет (Краснодар, Россия). E-mail: anacondaz7@rambler.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.A. Aksent'ev, postgraduate student of the Department of Accounting, Audit and Automated Data Processing, Kuban State University (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: anacondaz7@rambler.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 05.01.2025;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 05.01.2025;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Экономика труда

Научная статья
УДК 331.194, 378.12
doi: 10.17223/19988648/69/6

Управление интеллектуальным капиталом на основе концепции достойного труда в образовательных организациях высшего образования

Кристина Викторовна Гилева^{1,2}

¹ Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия

² Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия
^{1,2} kristi_1@mail.ru

Аннотация. Интеллектуальный капитал является наиболее важным элементом экономики страны как условие активного развития высокотехнологических и наукоемких отраслей. Важнейшим источником его формирования выступает система высшего образования, где осуществляется воспроизводство человеческого капитала и создается капитал интеллектуальной собственности. Концепция достойного труда, определяя его важнейшие элементы и факторы развития, позволяет создать методологическую и методическую основу деятельности вузов по управлению интеллектуальным капиталом. Преподавательская деятельность в высшей школе относится к категории высокоинтеллектуального труда, предъявляющая высокие требования не только к обеспечению достойной занятости, социальной защите и соблюдению трудовых прав работников. Особое значение приобретает качество труда, возможности к профессиональному росту, инновационность и иные условия, позволяющие управлять человеческими ресурсами вуза, обеспечивая таким образом развитие его интеллектуального капитала. В статье описана модель управления достойным трудом в организациях высшего образования, на основе которой проведено исследование факторов, условий и механизмов достойного труда в организациях высшего образования на примере региональных вузов железнодорожного транспорта. В результате исследования сделаны следующие выводы. Существует положительная динамика ряда индикаторов достойного труда в региональных отраслевых вузах (рост заработной платы, возможности участия в инновационной деятельности, существенная федеральная поддержка сферы образования и др.). Вместе с тем обнаруживаются существенные проблемы, связанные с управлением человеческими ресурсами в вузах, в числе которых дефицитные рынки труда, отсутствие притока молодых специалистов, непрозрачная система оплаты труда, рост учебно-методической нагрузки и др., которые создают риски неэффективного использования интеллектуального капитала вуза.

Ключевые слова: инновационная экономика, интеллектуальный капитал, достойный труд, организации высшего образования, управление достойным трудом

Для цитирования: Гилева К.В. Управление интеллектуальным капиталом на основе концепции достойного труда в образовательных организациях высшего образования // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 111–140. doi: 10.17223/19988648/69/6

Labour economics

Original article

Management of intellectual capital based on the concept of decent work in educational institutions of higher education

Kristina V. Gileva^{1,2}

¹ Siberian Transport University, Novosibirsk, Russian Federation

² Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russian Federation

^{1,2} kristi_1@mail.ru

Abstract. Intellectual capital is the most important element of the country's economy as a condition for the active development of high-tech and knowledge-intensive industries. The most important source of its formation is the system of higher education, where human capital is reproduced and intellectual property capital is created. The concept of decent work, defining its most important elements and factors of development, allows creating a methodological basis for the activities of universities in managing intellectual capital. Pedagogical activities in higher education belong to the category of highly intellectual work, which places high demands not only on ensuring decent employment, social protection and observance of labor rights of workers. Of particular importance is the quality of work, opportunities for professional growth, innovation and other conditions that allow managing the human resources of the university, thus ensuring the development of its intellectual capital. The article describes a model of decent work management in higher education organizations, on the basis of which the factors, conditions and mechanisms of decent work in higher education organizations were studied using the example of regional universities of railway transport. The following conclusions were made as a result of the study. There is a positive trend in a number of decent work indicators in regional industry universities (wage growth, opportunities to participate in innovative activities, significant federal support for the education sector, etc.). At the same time, significant problems associated with human resource management in universities are revealed, including deficit labor markets, lack of influx of young specialists, non-transparent remuneration system, growth of teaching and methodological workload, etc., which create risks of inefficient use of the intellectual capital of the university.

Keywords: innovative economy, intellectual capital, decent work, higher education institutions, decent work management

For citation: Gileva, K.V. (2025) Management of intellectual capital based on the concept of decent work in educational institutions of higher education. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 111–140. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/6

Введение

Переход к инновационной экономике является стратегической целью российского общества на протяжении последних десяти лет. В 2014 г. утверждена Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», дорожная карта которой предполагает мероприятия до

2030 г. Ключевые подпрограммы включают в себя следующие направления: «Производительность труда», «Деловая активность», «Повышение потенциала региональных экономик», «Развитие малого и среднего предпринимательства» и т.д. Программа призвана влиять на достижение таких национальных целей развития Российской Федерации, как достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство, а также цифровая трансформация [1].

Под инновационной экономикой понимается тип экономики, основанный на непрерывном потоке инноваций, а также предполагающий полный цикл ее разработки, тиражирования и продажи, включая экспорт не только самой инновационной продукции, но и технологии ее производства [2]. Сегодня инновации становятся неотъемлемым условием экономического развития государства, а также фактором конкурентоспособности компаний. Формируются механизмы управления интеллектуальной собственностью, реализуются проекты по автоматизации и цифровизации значительной части производственных и управленческих задач, создаются условия для развития кадрового потенциала страны.

Основой инновационной экономики являются научные и технологические разработки, что требует интеграции бизнеса с организациями, ведущими научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы [3]. Стратегическим документом РФ, утверждающим необходимость подобных кластеров, является еще один национальный проект – «Наука и университеты», в котором определены ключевые меры по стимулированию и развитию объединений вузов, научных организаций и реального сектора экономики [4].

Человеческие ресурсы в инновационной экономике играют особую роль, связанную с процессом генерации нового знания. Это должны быть специалисты, владеющие не только узкопрофессиональными компетенциями по профилю деятельности, но и метакомпетенциями [5, 6], демонстрирующие готовность работать на современном оборудовании, реализовывать аналитические и инновационные задачи, использовать информационно-коммуникационные технологии для получения новых знаний и т.д. В этой связи ключевым запросом к системе профессионального обучения остается профессионализм работника, требования к которому в инновационной экономике существенно возрастают. Система профессионального обучения и образования становится инфраструктурой, предполагающей использование инновационных образовательных технологий и обеспечивающей профессиональную подготовку, повышение квалификации и переподготовку для разных этапов цикла создания, распространения и использования высокотехнологических продуктов и высококвалифицированных услуг [7].

Реализация задач, связанных с управлением человеческими ресурсами и их профессиональной подготовкой, предусмотрена в Государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика», в рамках подпрограммы «Кадры для инновационной экономики», которая включает

в себя меры, «направленные на повышение качества и модернизацию кадрового потенциала страны, обеспечение всех отраслей экономики и социальной сферы высококвалифицированными управленцами» [1]. В рамках национального проекта «Наука и университеты» предусмотрена инициатива по развитию человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок. Эти меры должны привести к повышению привлекательности российской науки и образования для ведущих отечественных и зарубежных ученых, молодых исследователей и обучающихся через создание системы подготовки и повышения квалификации исследователей, разработчиков и управленцев в сфере науки и высшего образования [4].

Промежуточные результаты реализации указанных задач неоднозначные. С одной стороны, создаются новые рабочие места, повышается производительность труда на предприятиях – участниках программы, растет численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства [8]. С другой стороны, наблюдается невыполнение плановых показателей по количеству подготовленных управленческих кадров для организаций народного хозяйства: в показателях Государственной программы плановое значение показателя по подготовке управленческих кадров было установлено на уровне 42,856 тыс. чел., тогда как фактическое значение на конец 2022 г. составило 42,457 тыс. чел. [8]. Кроме того, в красную зону попали показатели по физическим объемам инвестиций в основной капитал по сфере образования: план – 105,3% к 2020 г., факт – 102,8% [8]. Эти факторы могут затруднять развитие интеллектуального капитала в РФ и свидетельствуют о наличии угроз, препятствующих становлению инновационной экономики в стране.

Классическая модель инновационной экономики фокусирует внимание на необходимости создания благоприятной среды для инвестирования в человеческий капитал [9], который является важнейшей составляющей интеллектуального капитала.

Таким образом, управление интеллектуальным капиталом в полной мере отвечает требованиям развития социальных-экономических систем на современном этапе, является важнейшим элементом инновационной экономики [10]. Мы рассматриваем этот подход как методологическое и концептуальное основание, позволяющее связать между собой инновационную экономику как систему производства интеллектуального продукта, достойный труд как условие производства интеллектуального продукта и систему высшего образования как инфраструктуру, готовящую кадры для всех этапов инновационного процесса. В этой связи важно определить ключевые понятия данной концепции и раскрыть ее базовые идеи.

Теоретические основы исследования

В современной литературе понятие интеллектуального капитала является неоднозначным и множественным по смыслу [11].

Распространенным подходом стал взгляд на интеллектуальный капитал как вид нематериальных активов, которые не учтены в финансовых документах организации, но могут оцениваться и развиваться. Наиболее высокая роль нематериальных активов при продаже компании или ее акций на рынке [12–15].

В гуманистическом подходе под интеллектуальным капиталом понимаются как сотрудники, уже обладающие необходимыми для организации компетенциями, так и перспективные творческие работники с нестандартным мышлением, способностью к генерации инновационных идей [16].

В социально-управленческом подходе интеллектуальный капитал – это имеющиеся в организации знания, «коллективный» интеллект, интеллектуальная собственность, формализованный и неформализованный опыт, коммуникационные структуры для передачи знаний, а также имидж компании [17].

А.А. Мальцева, раскрывая структуру интеллектуального капитала, выделяет следующие составляющие [18]. Во-первых, это человеческий капитал, включающий в себя капитал знаний, компетенций, профессионального опыта, профессиональной и личной репутации и капитал здоровья. Во-вторых, это инфраструктурный капитал организации, к которому относится корпоративная культура, и реализуемая в компании бизнес-модель. Третий элемент – репутационный капитал, куда включены составляющие имиджевого капитала, клиентского капитала и капитала бренда. Четвертой составляющей является капитал интеллектуальной собственности в виде ее объектов, которые принадлежат компании. Ключевым фактором служит человеческий капитал, который становится источником формирования интеллектуальной собственности, клиентского и частично инфраструктурного капитала. Вместе с тем именно он является наименее отчуждаемым от непосредственного носителя, таким образом, уход конкретного сотрудника обесценивает стоимость компании [19].

В нашем понимании интеллектуальный капитал представляет собой совокупность интеллектуального потенциала работников, организационных механизмов его реализации и уже имеющихся объектов интеллектуальной собственности, системное взаимодействие которых позволяет компании осуществлять инновационную деятельность, поддерживать высокую конкурентоспособность и обеспечивает экономический рост.

Носителями интеллектуального капитала являются: высококвалифицированные сотрудники; сотрудники с высоким творческим потенциалом; современные системы хранения и обработки организационных данных; информационные продукты, которые использует компания, созданные на основе искусственного интеллекта.

Высокая значимость интеллектуального капитала для общенациональных целей определяет необходимость создания инфраструктуры его формирования. Ключевым механизмом выступает система профессионального образования и НИОКР. Государственные вложения в эти сферы общественной жизни становятся инвестициями «в создание долговременно существую-

щего и накапливаемого фонда научных знаний, навыков и опыта всей рабочей силы» [19, с. 5]. Именно через образование и науку происходит приток научных, технических, социально-экономических и иных видов знаний в реальный сектор экономики, а также обеспечивается квалификация работника, требующаяся для решения различных типов профессиональных задач.

Организации высшего образования выступают ведущими институциональными площадками формирования человеческого капитала. Решая задачи национальной экономики, высшее образование ориентировано не только на формирование интеллектуальных активов студентов – будущих работников различных сфер народного хозяйства. Помимо образования, высшая школа через реализацию воспитательной и общеобразовательной функций создает условия для развития целостной личности носителя интеллектуального капитала – самого обучающегося. Речь идет о личностных и деловых качествах студентов, мотивации к труду, готовности вкладывать свои ресурсы в развитие отечественных предприятий, нацеленности на дальнейшее профессиональное саморазвитие и т.д.

Отдельный аспект деятельности организаций высшего образования связан с функционированием институтов повышения квалификации, действующих как структурные подразделения вузов. Эти структуры призваны реализовывать функцию непрерывного образования, обеспечивая процесс непрерывного воспроизводства человеческого капитала на рынке труда.

Помимо формирования и воспроизводства человеческого капитала в структуре национального интеллектуального капитала, вузы являются флагманами развития науки. В рамках национального проекта «Наука и университеты» рассматривается несколько направлений развития, которые нацелены на усиление комплексности взаимодействия науки и образования, что предполагает трансформацию вузов в научно-исследовательские центры, центры инновационного, технологического и социального развития, научно-образовательные центры, имеющие приоритеты в государственном инвестировании, материально-техническом и кадровом обеспечении [4].

Вектор интеграции фундаментальной науки, высшего образования и бизнес-структур повышает инновационную направленность системы образования, сокращает путь инновации от разработки до внедрения, улучшает инвестиционный климат в регионах [20].

Таким образом, именно на площадках университетов наука и образование формируют базовые элементы национального интеллектуального капитала.

Для дальнейшего исследования и большей методологической определенности на основе проведенного теоретического обзора представим процесс формирования интеллектуального капитала в вузе в виде наглядной модели (рис. 1).

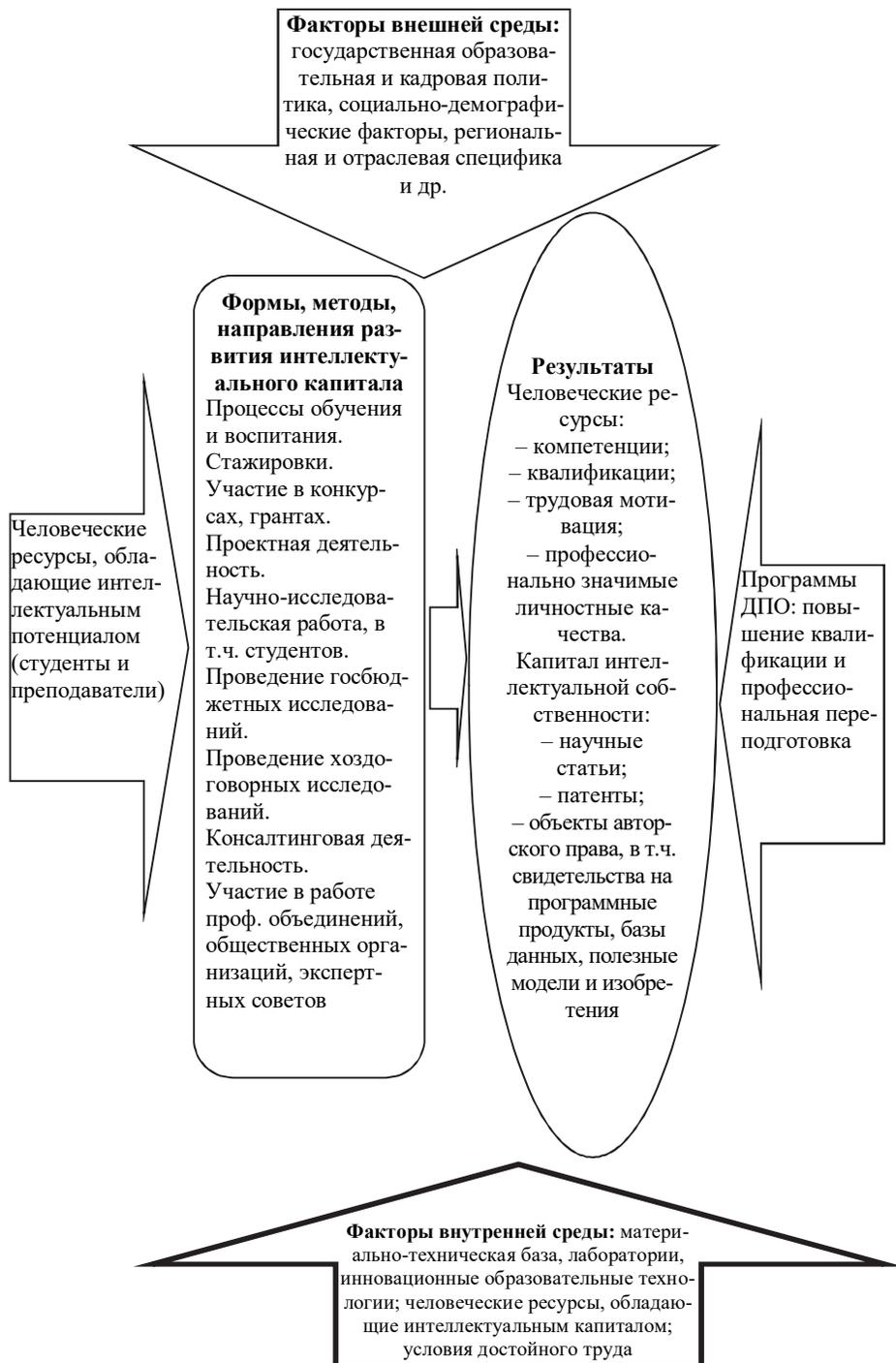


Рис. 1. Процесс формирования интеллектуального капитала в системе высшего образования

В предложенной модели определены факторы внешней и внутренней среды, используемые формы и методы развития, а также планируемые результаты формирования интеллектуального капитала в образовательных учреждениях высшего образования. Сам процесс предполагает преобразование интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал под влиянием целого ряда факторов, форм и условий. Концепция достойного труда выступает ключевым концептом при реализации этого процесса, в связи с чем представим ее краткий обзор.

Понятие достойного труда было обозначено в 1999 г. на одной из конференций Международной организации труда. В Концепции достойного труда сформулированы основания для установления консенсуса между работниками, работодателями и государством посредством реализации четырех стратегических целей достойного труда: обеспечения достойной занятости и оплаты труда, социальной защиты, прав в сфере труда и социального диалога [21, 22]. Важно отметить, что актуальные подходы, раскрывающие определение и основные задачи достойного труда, в качестве основного его направления в современных организациях выделяют развитие потенциала работника. Оплата и безопасность труда, поддержание работоспособности сотрудников недостаточны для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности организаций. Так, Р.П. Колосова пишет о том, что посредством достойного труда должны расширяться возможности человека, создаваться условия для развития его творческого и личностного потенциала [23]. Л.А. Костин характеризует достойный труд как труд, раскрывающий интеллектуальный потенциал каждого работника [24]. Л.В. Санкова определяет целью достойного труда реализацию инновационного потенциала работников [25]. Именно такие организационные возможности позволяют сформировать ключевой ресурс высшей школы – высококвалифицированный мотивированный преподавательский состав, нацеленный на подготовку высокклассных специалистов в соответствии с актуальными требованиями различных отраслей экономики. Таким образом, реализация концепции достойного труда позволяет создавать благоприятную социальную, экономическую, развивающую среду, необходимую для закрепления и сохранения квалифицированного кадрового состава вуза.

Несмотря на высокую значимость системы высшего образования и науки для реализации социально-экономических задач государства, проблема достойного труда в интеллектуальной деятельности остается очень слабо раскрытой. В отечественных наукометрических базах и библиотеках за последние десять лет обнаружено всего несколько работ, касающихся управления человеческими ресурсами, а также факторами и элементами достойного труда в организациях высшего образования. В числе этих работ исследования Т.В. Смирновой [26], Л.И. Васильцовой, Н.А. Александровой [27], Э.Н. Насибовой [28]. Вместе с тем, для дальнейшей комплексной реализации задач обучения в течение всей жизни, наращивания национального человеческого капитала важно усиливать ресурсы высшей школы как наиболее масштабной площадки, позволяющей реализовывать эти направления

интегрированно и эффективно. Это говорит о необходимости более системно подходить к реализации концепции достойного труда в организациях высшего образования.

Системный взгляд на управление достойным трудом в организации требует определения ключевых направлений анализа, в процессе которого можно мониторить показатели отдельных организаций в динамике, сравнивать между собой предприятия различных сфер деятельности, выявлять и тиражировать лучшие практики [29]. С этой целью на основе изучения работ таких авторов, как Е. Di Ruggerio [30], J.-Ph. Deranty [31], И.А. Вершинина [32], В.С. Фадейкина [33], Т.А. Ханагян [34], сформирована общая логика анализа управления достойным трудом в организациях, в т.ч. системы высшего образования.

Управление достойным трудом в рамках конкретной организации зависит от ряда внешних и внутренних факторов, взаимосвязанных между собой. В числе внешних факторов – государственная кадровая политика, которая определяет правовое поле социально-трудовых отношений, механизмы их регулирования. Особое значение это имеет для органов государственной и муниципальной власти, их подведомственных учреждений, а также государственных и муниципальных предприятий, кадровая политика которых напрямую определяется на федеральном уровне. В этой связи для организаций высшего образования изучение внешней среды и основных стратегических ориентиров государства безусловно важно.

Также необходимо исследовать PEST-факторы, определяющие особенности рынка труда, которые могут быть связаны с общеполитическими решениями, экономической ситуацией в стране, социально-демографическими процессами, скоростью и всеобщностью технических и технологических преобразований, происходящих в системе образования.

Факторы внутренней среды и корпоративные особенности, связанные с отраслевой принадлежностью организации, ее размером, организационно-правовым устройством, также являются важнейшими условиями реализации концепции достойного труда. Отраслевая принадлежность определяет корпоративные стандарты кадровой работы, корпоративную философию работы с персоналом, особенности реализации технологий подбора, обучения, мотивации работников, систему оплаты труда и т.д.

Исходя из внешних и внутренних условий формируется цель управления достойным трудом. Для организаций системы высшего образования – это реализация права работника на труд в безопасных условиях за справедливую оплату с возможностью развития его профессионального и личностного потенциала.

Достижение этих целей реализуется через следующие направления кадровой работы: управление оплатой труда, управление условиями труда, управление организационным и индивидуальным развитием, управление удовлетворенностью трудом. В процессе реализации этих направлений достигаются очень конкретные результаты, которые определяются как инди-

каторы оценки эффективности, имеют расчетный характер и свидетельствуют о достижении целей управления достойным трудом. Такой проектно-целевой подход может выступать гарантом реальных преобразований в компании в направлении реализации целей достойного труда.

Цели управления достойным трудом основаны на ряде основополагающих принципов, включающих в себя идеи и правила поведения руководителей по осуществлению своих управленческих функций. Так, в отношении политики оплаты труда это принципы обязательности, своевременности и мотивирующего характера оплаты. При управлении условиями труда важно соблюдать безопасность и эргономичность. Управление развитием должно быть основано на доступности, всеобщем охвате, нацеленности на развитие потенциала работников. Интегральным направлением кадровой работы является управление удовлетворенностью трудом, которое должно основываться на принципах продуктивной высокопроизводительной занятости.

Реализация концепции достойного труда предполагается посредством организационных механизмов, под которыми мы понимаем средства воздействия на процесс труда и особенности их выбора. В их числе:

- управленческие механизмы (административные, социально-психологические, организационные средства воздействия на процесс и условия труда);

- механизмы социального партнерства (способы и средства реализации социально-трудовых отношений, направленные на согласование интересов всех сторон через социальный диалог, социальную интеграцию и вовлечение работников в процесс принятия организационных решений);

- правовые механизмы (положения трудового права, гарантирующие соблюдение основных идей концепции достойного труда);

- контрольно-надзорные механизмы (государственное регулирование социально-трудовых отношений);

- институциональные механизмы (наличие специально созданных институтов, помогающих в реализации идей достойного труда – образовательные учреждения СПО, ВО и ДПО; организации, которые проводят СОУТ; Служба занятости и т.д.);

- финансовые механизмы (финансовое обеспечение мероприятий по реализации проектов в сфере достойного труда).

Предложенная логика анализа реализации концепции достойного труда в организациях системы высшего образования отражена в виде модели на рис. 2.

Теоретические предпосылки, представленные в модели как цели, факторы, принципы и механизмы, стали основанием проведения исследований достойного труда в организациях системы высшего образования на примере Сибирского государственного университета путей сообщения и других отраслевых вузов железнодорожного транспорта.

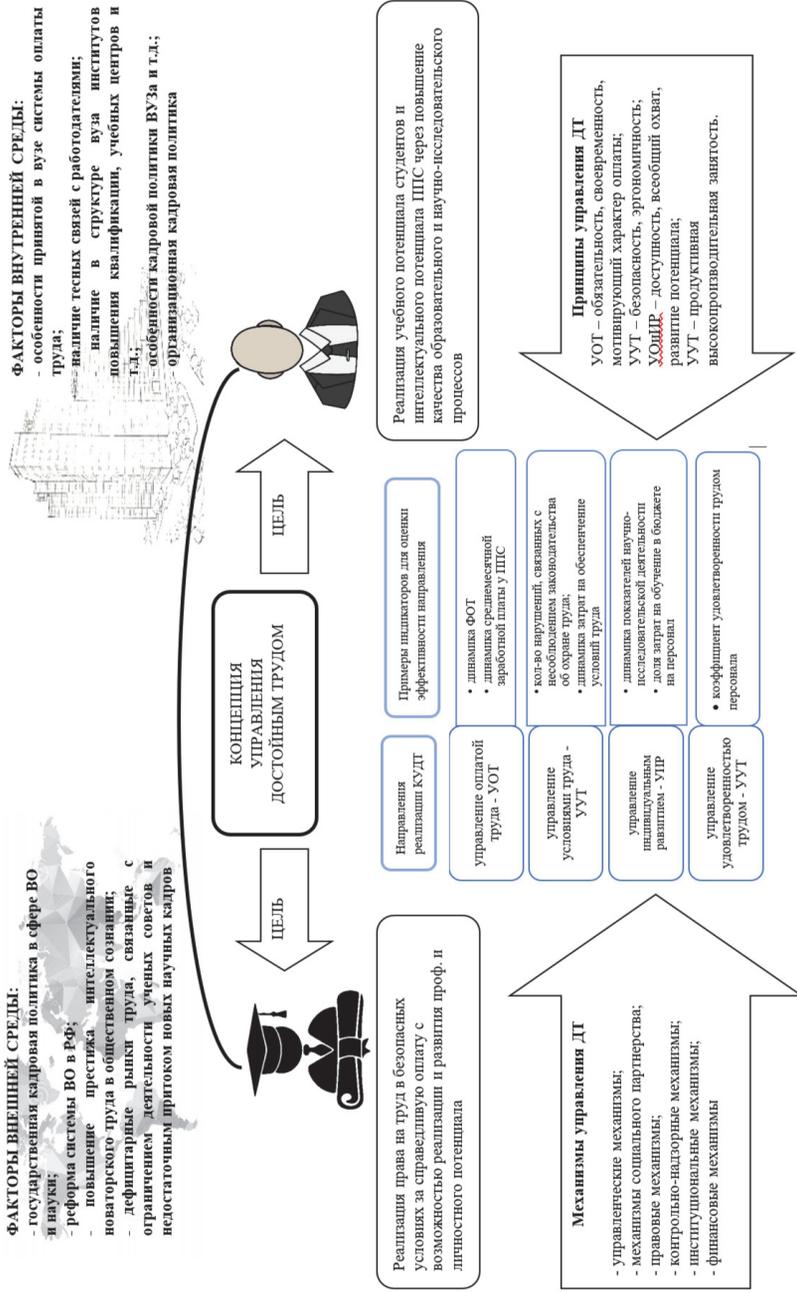


Рис. 2. Модель управления трудом в организациях системы ВО

Методы

Для анализа реализации концепции достойного труда в организациях высшего образования использовались следующие методы исследования: анализ документов, в процессе которого были изучены нормативно-правовая база и стратегические планы развития высшего образования в РФ; статистические данные о динамике качественных и количественных показателей функционирования организаций системы высшего образования в РФ; статистические данные о состоянии рынка труда в сфере образования; отчеты о самообследовании отраслевых вузов железнодорожного транспорта.

Результаты исследования

Задача формирования интеллектуального капитала по сложности и масштабу является ключевой при переходе экономики на «инновационные рельсы» [35]. Вузы как ключевые субъекты деятельности не только обеспечивают непрерывность воспроизводства человеческих ресурсов, но и сами становятся кластером производства научных инноваций. В этой связи необходимо создавать соответствующие условия, обеспечивающие достойный труд в организациях, где основным видом деятельности является интеллектуальный труд.

Воспроизводство интеллектуального капитала в процессе образования в высшей школе требует глубокого анализа факторов трудовой деятельности в интеллектуальных сферах.

Факторы, определяющие особенности управления достойным трудом в высшей школе, относятся к внешней и внутренней среде.

К факторам внешней среды в современных условиях можно отнести следующие:

– государственную кадровую политику в сфере высшего образования и науки, в т.ч. совершенствование политики оплаты труда. Преподаватели вузов относятся к работникам бюджетной сферы, работодателем в которой выступает государство. По поручению Президента РФ в этой сфере ежегодно индексируется заработная плата, вводятся новые федеральные выплаты, применяются иные меры совершенствования системы оплаты труда [36];

– реформу системы ВО в РФ. В связи с выходом РФ в 2022 г. из Болонской системы образования с 2023 г. началась реализация пилотного проекта, предполагающего новые образовательные стандарты для системы высшего образования. Масштабное внедрение системы начнется в 2026 г., что закономерно повлечет за собой перестройку образовательных программ, рабочих планов, учебных графиков и иных нормативных и методических материалов, необходимых для реализации образовательного процесса. Данные преобразования повлекут за собой увеличение административной и методической нагрузки на преподавательский состав вузов;

– повышение престижа интеллектуального новаторского труда в общественном сознании. Проблема престижа преподавательского труда остается

достаточно острой. Для ее решения реализуются масштабные национальные проекты, активно обсуждаются и освещаются в СМИ профессиональные педагогические конкурсы, проводятся общественные мероприятия и воспитательные инициативы, например, 2023 г. был объявлен Годом педагога и наставника. Основная цель мероприятий Года педагога и наставника была связана с повышением престижа профессии учителя [37];

– дефицитные рынки труда, связанные с ограничением деятельности диссертационных советов и недостаточным притоком новых научных кадров. Анализ показывает ежегодное снижение количества защищенных диссертаций в РФ. Так, в 2023 г. снижение составило 22% по сравнению с 2022 г. За 12 лет (с 2010 по 2022 г.) число защит кандидатских диссертаций снизилось на 60% (с 33 700 до 11 400), доля аспирантов за 12 лет уменьшилась на 30% [38];

– слабую материально-техническую базу большинства региональных вузов, не входящих в государственные программы финансирования (например, Приоритет 2030) [39].

Организации ВО с позиций управленческого процесса являются особыми структурами, обладающими такими характеристиками, как:

– высокий уровень кадрового потенциала;
– высокая социальная значимость организации;
– исторически сложившаяся высокая степень независимости и обособленности работы ППС в рамках выполнения основных функций в образовательном процессе;

– высокая степень свободы выбора методов и форм организации преподавательской деятельности в рамках учебного процесса и научной работы.

Таким образом, интеллектуальная деятельность определяет высокие требования к человеческим ресурсам, закрепление и удержание которых строится на содержании труда, высокой степени самостоятельности, социальной значимости и возможности участвовать в инновационных и научно-исследовательских проектах. В этой связи достойный труд в высшей школе имеет специфические черты, что выражается в особенностях системы мотивации, обучения и развития, организации труда и т.д.

Основой достойного труда является гарантия занятости и достойная справедливая оплата за труд. Объективные данные показывают следующие тенденции, характеризующие политику занятости и оплаты труда в вузах.

Важнейшим условием стабильной занятости является трудовой договор, обеспечивающий гарантию занятости на продолжительный срок. В вузах на основании ст. 332 ТК РФ повсеместно реализовывалась практика заключения краткосрочных трудовых договоров на срок до одного семестра, которая стала поводом обращения в судебные инстанции и в 2022 г. повлекла за собой вынесение Постановления № 32-П по делу о проверке конституционности ч. 1 и 8 ст. 332 ТК РФ. Поправки в ТК РФ от 2023 и 2024 гг. определили сроки избрания по конкурсу и заключения трудового договора либо на бессрочный период, либо на срок от трех до пяти лет. Таким образом, в су-

дебном порядке вузам запрещено заключать трудовые договоры с преподавателями менее чем на три года и ограничивать их трудовые и академические права и свободы [36].

Следующее условие, определяющее уровень достойной занятости в вузах, – это объем нагрузки преподавательского состава и ее рациональное распределение. Для анализа общих показателей воспользуемся статистическими данными Министерства высшего образования и науки [40] (рис. 3).



Рис. 3. Общее количество обучающихся в вузах РФ в 2013–2023 гг.

Для сравнения представим суммарные значения по годам по всем образовательным программам (табл. 1).

Таблица 1. Общее количество студентов вузов по всем образовательным программам, чел.

Год	2013	2018	2020	2021	2022	2023
Кол-во студентов	5 448 252	4 191 957	4 082 961	4 079 342	4 169 976	4 368 445

Анализ показывает, что за указанный период произошло снижение общего количества студентов в РФ почти на 20%. Вместе с тем важно отметить и параллельные тенденции, определяющие рост нагрузки преподавательского состава: за этот период была проведена реформа высшей школы, в рамках которой произошло сокращение количества высших учебных заведений с 2 390 (в 2013 г.) до 1 242 (в 2023 г.). Таким образом, общее количество студентов снизилось на 20%, тогда как количество высших учебных заведений, реализующих программы ВО, – на 48%.

На рис. 4 представим данные по анализу численности кадрового состава образовательных учреждений ВО без учета совместителей и работающих по договорам ГПХ.

Таким образом, общая численность кадрового состава в высшей школе за 10 лет сократилась на 33%.

Важные данные, показывающие интерес к профессиональной деятельности в целом на рынке труда, а для организаций – возможность обновления кадрового состава, связаны со средним возрастом работников в той или иной сфере

народного хозяйства. На рис. 5 представлено распределение численности ППС по ключевым возрастным группам (в % к общей численности).

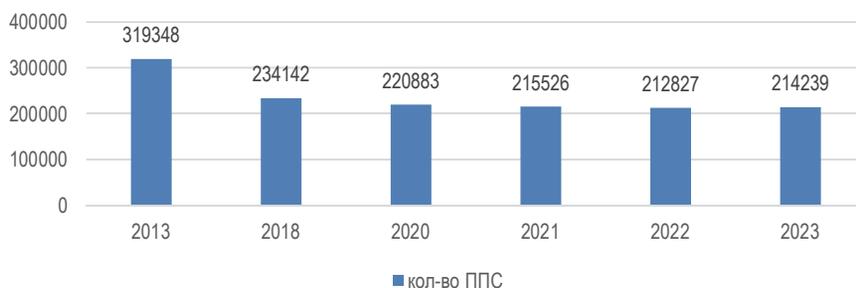


Рис. 4. Численность ППС вузов РФ в 2013–2023 гг.

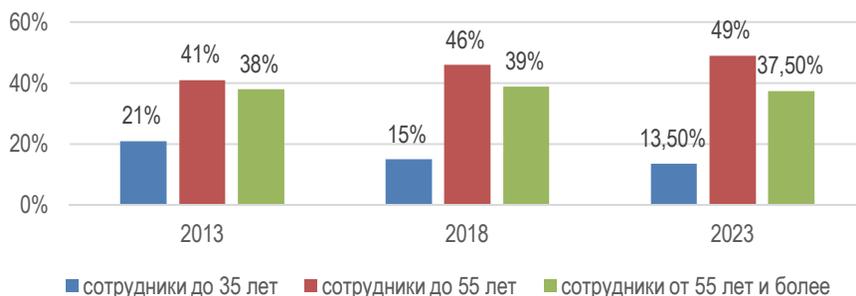


Рис. 5. Численность кадрового состава (ППС) по возрастным группам в 2013–2023 гг.

С учетом общих тенденций можно утверждать, что нагрузка на преподавательский состав растет на фоне снижения численности сотрудников до 35 лет и повышения среднего возраста ППС. Подтвердим общенациональную статистику данными анализа возрастных групп преподавательского состава в отраслевых железнодорожных вузах (табл. 2). Проведен анализ данных отчетов о самообследовании таких отраслевых вузов, как Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС), Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС), Уральский государственный университет путей сообщения (УрГУПС), Иркутский государственный университет путей сообщения (ИрГУПС).

Таблица 2. Средний возраст ППС в отраслевых вузах железнодорожного транспорта по результатам самообследования (2023 г.)

Наименование вуза	СГУПС	ОмГУПС	УрГУПС	ИрГУПС
Средний возраст ППС	52,3	50,3	49,7	52,5

Анализ показывает, что в значительной степени в кадровом составе организаций преобладает возрастная категория от 60 лет. Таким образом, проблемы, связанные с недостаточным притоком молодых научных и педагогических кадров в отраслевые вузы, очевидны.

Одним из ключевых направлений развития кадровой политики в высшей школе является совершенствование оплаты труда. Ранее были приведены данные, свидетельствующие о создании условий для повышения уровня оплаты труда преподавательского состава на общегосударственном уровне. Представим некоторые данные, характеризующие реальную ситуацию в этой сфере.

По данным Росстата динамика заработной платы в вузах РФ представлена на рис. 6 [41].



Рис. 6. Динамика заработной платы преподавателей вузов и научных сотрудников в 2013–2022 гг. [41]

Дополним график данными 2023 г.: по статистике средняя заработная плата преподавателей вузов составила 124 946 руб., научных сотрудников – 123 263 руб., средняя заработная плата в России на 2023 г. – 73 700 руб. Таким образом, в целом наблюдается стабильный рост заработной платы преподавателей вузов и научных сотрудников.

Вместе с тем множественные исследования показывают, что рост заработной платы имел искусственный характер и был вызван прекаризационными действиями работодателей: выводом преподавателей с низким уровнем оплаты труда за штат, включение грантов в заработную плату ППС, переводом части премии в окладную часть при одновременном снижении премиальной части заработной платы и т.д. [42–44]. При этом исследование, нацеленное на мониторинг субъективной удовлетворенности преподавательского состава уровнем оплаты труда, проведенное НИУ ВШЭ, показало, что у большинства преподавателей российских вузов (48%) заработная плата за последние три года увеличилась незначительно, у 16% – не изменилась, о ее существенном повышении в этот период сообщили лишь 16% опрошенных, а 18% указали, что их заработная плата снизилась [45]. В этой связи можно предполагать, что оплата труда остается сложным вопросом, в

решении которого наблюдаются положительные тенденции, но проблем остается пока еще достаточно много.

Для стимулирования качественной работы сотрудников высшей школы и повышения возможности влиять на финансовые результаты своей работы с 2015 г. в деятельность вузов постепенно вводится система эффективного контракта, под которым понимается «...трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки» [46]. Данный механизм не только выступает инструментом повышения уровня оплаты труда, но и призван оптимизировать образовательный, воспитательный, научно-исследовательский и иные важные процессы вуза, привлекая внимание и стимулируя деятельность ППС именно в тех из них, в которых нуждается образовательная организация с позиций стратегических или тактических целей. Л.К. Раицкая акцентирует внимание на важности эффективного контракта для повышения эффективности использования человеческого капитала в вузах РФ, создания условий для инновационной и научной деятельности преподавателей и более объективной оценки индивидуальных показателей деятельности сотрудников [47]. На основе стратегических документов, регламентирующих цели и ключевые векторы развития науки и образования в РФ, в образовательных учреждениях формируются конкретные количественные показатели, характеризующие результаты работы научно-педагогических работников, в числе которых, как правило, следующие: публикационная активность, подготовка и издание учебных и учебно-методических материалов, разработка электронных курсов, участие в грантах и т.д. [48].

Также важно отметить, что под влиянием внедрения эффективного контракта меняются внутренние управленческие стратегии вуза, например, ужесточаются условия конкурса на должности, наблюдается институциональное разделение научной и преподавательской деятельности, бюрократическая ориентация на эффективность [49].

Еще одним направлением увеличения оплаты труда преподавателей вуза стало внедрение балльной системы премирования, которая, в отличие от долгосрочного эффективного контракта, предполагает ежегодную или ежеsemesterную оценку эффективности и включает в себя большее количество показателей, связанных как с образовательной и научной деятельностью, так и с воспитательной и организационной работой.

Для понимания наличия общих принципов и различий в политике премирования представим анализ Положений о премировании работников отраслевых университетов железнодорожного транспорта (табл. 3). Данные получены из открытых источников, размещенных на сайтах вузов [50–52].

Таблица 3. Виды и размеры поощрительных выплат в отраслевых железнодорожных вузах

Виды премирования	Наименования университетов, размер выплаты		
	ОмГУПС	УрГУПС	СГУПС
Разовые выплаты, например: – за добросовестный труд при увольнении работника впервые в зависимости от стажа работы	От 50 до 150% оклада	От 100 до 600% среднемесячной заработной платы	От 17 500 до 25 000 руб.
– присуждение ученой степени доктора наук, руб.	100 000	Ежемесячная надбавка 7 000	100 000
– присуждение ученой степени кандидата наук, руб.	50 000	Ежемесячная надбавка 3000	60 000
– получение почетного звания, руб.	20 000	Предусмотрены, устанавливаются приказом ректора	Ежемесячная надбавка от 600 до 3000
Показатели качества выполняемых работ для ППС, в баллах, например: – публикация научной статьи в изданиях перечня ВАК, иностранных журналах сверх норматива по индивидуальному плану	9	В положении «О стимулирующих выплатах» отсутствует конкретизация показателей для оценки результативности работы ППС. Значение показателей и критериев оценки эффективности деятельности подразделений (работников) для определения размера выплат стимулирующего характера устанавливается приказами ректора	20
– издание научной монографии	34		30
– патент на полезную модель	6		10
– руководство победителями и призерами научных конкурсов в зависимости от уровня конкурса	От 3 до 9		7
– издание учебника, учебного пособия	45 / 25		30 / 20
– разработка видеолекций, электронных курсов (16 ч)	18		10
– разработка программы переподготовки (при реализации) / повышения квалификации	20 / 10		–
– показатель сохранности контингента обучающихся (доля успешно прошедших промежуточную аттестацию) 100% / от 90%	20 / 15		–
Количество цитирований	-		1–2
Выступление с докладом на научной конференции в зависимости от уровня	-		2–15

Выделим сложности, связанные с анализом оплаты труда в организациях ВО:
– многие отраслевые вузы не раскрывают информацию о критериях оценки для установления премиальных выплат профессорско-преподавательскому составу. На внешних сайтах университета представлены необходимые документы, например, Положение об оплате труда, Положение о сти-

мулирующих выплатах, но в документах только в самом общем виде обозначены ключевые группы критериев, которые являются показателями для премирования. Именно с этим затруднением связано меньшее количество вузов, данные которых представлены в табл. 3, в сравнении с первыми этапами исследования;

– те документы, которые содержат полную информацию, позволяют говорить о существенной разнице в показателях, начисляемых баллах и размерах выплат. Такой подход не позволяет реализовывать единую политику оплаты труда и может выступать причиной существенной дифференциации заработка сотрудников отраслевых вузов.

Таким образом, анализ позволил выявить следующие тенденции:

– значительная часть вузов внедрила практику заключения срочных трудовых договоров на период от 3 до 5 лет в связи с изменениями ТК РФ. Это несколько усилило степень социальной и психологической защищенности работников высшей школы;

– учебная нагрузка на преподавательский состав имеет тенденцию к росту на фоне увеличения объемов учебно-методической работы и усиления отчетной функции. Это связано с постепенным переходом на образовательные стандарты 3++, постоянным обновлением профессиональных стандартов, внедрением практики аккредитационных мониторингов образовательных программ со стороны Рособнадзора и т.д.;

– в вузах повсеместно внедрена практика премирования в рамках эффективных контрактов и балльной системы, при этом показатели премирования не унифицированы, т.е. подвержены влиянию как объективных, так и субъективных факторов на местах. Вместе с тем эта тенденция свидетельствует о росте внимания к качественным показателям и системным действиям вузов по адресному стимулированию высокоэффективного интеллектуального труда.

Отличительной чертой кадрового состава вузов должна быть его инновационная направленность. Субъект инновационного поведения испытывает интерес к новому опыту и себе через самоутверждение своих возможностей [53]. Инновационное поведение лежит на стыке внутренней и внешней мотивации, что обуславливает особые требования к организации труда и системе мотивации работников высшей школы. Н.Ю. Молостова определяет инновационное поведение как «инициативный тип индивидуального или коллективного поведения, связанный с систематическим освоением социальными субъектами новых способов деятельности в различных сферах общественной жизни, либо с созданием новых объектов материальной и духовной культур» [53, с. 133]. Под социальными субъектами понимаются индивидуальные или групповые субъекты (отдельные работники, рабочие группы и коллективы), вовлеченные в инновационную деятельность. Значимость преподавательского труда и его особенности выводят на первый план те стимулирующие воздействия, которые предназначены для поощрения инновационной активности преподавателей. В качестве приоритетных

направлений мотивации инновационного поведения персонала, в т.ч. преподавателей высшей школы и научных сотрудников, современные авторы обозначают следующие [54]:

- инструменты мотивации, позволяющие повысить самостоятельность работников в достижении профессиональных целей: снижение уровня контроля, делегирование, высокий уровень доверия со стороны руководителей, предоставление работникам большей свободы, специальное обучение для повышения уверенности работников в своих силах, трансформационное лидерство со стороны руководителей;

- методы признания творческих заслуг, результатов инновационной деятельности: проведение конкурсов профессионального мастерства на корпоративном и отраслевом уровнях, предоставление грантов на разработки инновационных идей, награды за реализацию инициатив;

- методы, связанные с содержанием профессиональных задач и организацией труда на рабочем месте: наличие сложных и неординарных задач, требующих творческой инициативы, отсутствие завышенных требований и жесткой критики;

- методы, связанные с вознаграждением за инициативный, творческий труд: учет усилий и вклада каждого работника в достижение организационных целей, справедливое вознаграждение, опционы, бонусы с учетом рейтинговой системы;

- методы, нацеленные на создание организационных условий для реализации инновационного потенциала работников: забота о персонале, общая инновационная нацеленность организационной культуры, трансляция инновационности как общеорганизационной ценности, внедрение неформальных инструментов обучения, поощрение обмена знаниями, создание вдохновляющей атмосферы.

В качестве примеров инновационной деятельности, реализуемых в отечественных вузах, можно привести следующие:

- получение статуса Федеральной инновационной площадки для проведения мероприятий различных научной, общественной, образовательной направленностей. Так, Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС) такой статус получил в 2022 г. по направлению «Педагогическое образование»;

- курирование проектов участников конкурса «Студенческий стартап» Федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства»;

- участие на площадках научных, технологических, образовательных форумов, хакатонов, акселераторов (IN'HUB, «Твой ход»);

- курирование проектов для участия в федеральных и отраслевых грантах. Для вузов железнодорожной отрасли к таким формам активности относятся участие в конкурсе «Новое звено», отраслевые молодежные форумы, а также гранты Росмолодежи;

– участие преподавателей в конкурсах и грантах в рамках НИР (конкурс «Проведение фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований по поручениям (указаниям) Президента Российской Федерации», конкурс «Молодые ученые транспортной отрасли», конкурсы и гранты Российского научного фонда);

– и др.

Специальные исследования, посвященные выявлению критериев достойного труда в интеллектуальной деятельности, содержат перечни базовых и дополнительных критериев, позволяющих проводить оценку достойного труда в отдельных организациях системы высшего образования. Так, в работах Т.В. Смирновой [55] в качестве базовых групп критериев обозначены трудовой доход, условия труда, социальная защищенность и дополнительные возможности (в т.ч. обучение за счет работодателя, карьерный рост, самореализация). К дополнительным группам отнесены различные характеристики труда: баланс работы и личной жизни, востребованность и уважение, коллектив, моральное удовлетворение от работы, отсутствие необходимости работать сверхурочно и т.д.

Выводы и возможные направления дальнейшего исследования

Таким образом, в результате изучения теоретических и практических предпосылок использования концепции достойного труда в образовательных организациях высшего образования сделаны следующие выводы:

1. Преподавательская деятельность в высшей школе относится к категории высокоинтеллектуального труда, предъявляющая высокие требования не только к обеспечению достойной занятости, социальной защите и соблюдению трудовых прав работников. Особое значение приобретают качество труда, возможности к профессиональному росту, инновационность и иные условия, позволяющие управлять человеческими ресурсами вуза, обеспечивая таким образом развитие его интеллектуального капитала.

2. Вузы как ключевые субъекты деятельности обеспечивают профессиональное и личностное развитие человеческих ресурсов, непрерывность их воспроизводства, а также сами становятся кластером производства научных инноваций.

3. К факторам внешней среды, влияющим на управление условиями достойного труда в высшей школе, можно отнести следующие:

- совершенствование политики оплаты труда;
- реформу системы ВО в РФ, что снижает стабильность деятельности вузов;
- повышение престижа интеллектуального новаторского труда в общественном сознании;
- дефицитные рынки труда, связанные с ограничением деятельности диссертационных советов и недостаточным притоком новых научных кадров;

– слабую материально-техническую базу большинства региональных вузов, не входящих в государственные программы финансирования.

4. Внутренние факторы достойного труда, которые можно оценивать как тенденции для большинства вузов РФ:

– значительная часть вузов внедрила практику заключения срочных трудовых договоров на период от 3 до 5 лет в связи изменениями ТК РФ;

– учебная нагрузка на преподавательский состав имеет тенденцию к росту на фоне увеличения учебно-методической работы и усиления отчетной функции;

– в вузах повсеместно внедрена практика премирования в рамках эффективных контрактов и балльной системы, при этом показатели премирования не унифицированы.

5. Особая значимость преподавательского труда и его особенности выносятся на первый план те стимулирующие воздействия, которые предназначены для поощрения инновационной активности преподавателей.

Дальнейшие исследования в рамках поставленной проблемы могут быть связаны с комплексной оценкой элементов модели достойного труда в образовательных учреждениях высшего и среднего профессионального образования, а также организациях ДПО, более глубоким изучением используемых механизмов и факторов реализации достойного труда, выявлением проблемных областей и предложением мероприятий по совершенствованию. Подобные исследования позволят обеспечить более успешное управление национальным и региональным интеллектуальным капиталом на основе концепции достойного труда в организациях высшего и среднего профессионального образования.

Список источников

1. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика». Утверждена постановлением Правительства от 15 апреля 2014 года № 316. URL: <http://government.ru/rugovclassifier/823/events/> (дата обращения: 08.04.2024).

2. Кудров В.М. Инновационная экономика – веление времени // Современная Европа. 2009. № 2 (38). С. 85–98.

3. Трофимова Н.Н. Связь экономики знаний и инновационного развития национальной экономики // Этносоциум и межнациональная культура. 2022. № 11(173). С. 34–39.

4. Национальный проект «Наука и университеты». URL: https://minobrnauki.gov.ru/pas_project/ (дата обращения: 08.04.2024).

5. Вельмисова Д.В. Ценностно-смысловые метакомпетенции персонала современных предприятий и организаций // Новые императивы устойчивого развития социально-экономической системы : сборник докладов профессорско-преподавательского состава по материалам XI Национальной научно-практической конференции Института магистратуры с международным участием, Санкт-Петербург, 21–22 апреля 2022 года. СПб. : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. С. 11–16.

6. Каменева Т.Н. Метакомпетенции как ключевой фактор индивидуальной и командной эффективности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2024. Т. 14, № 2. С. 212–223. doi: 10.21869/2223-1552-2024-14-2-212-223

7. Драчук П.Э. Роль образования в создании инновационной экономики // Вестник СМУС74. 2016. № 1 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-obrazovaniya-v-sozdanii-innovatsionnoy-ekonomiki> (дата обращения: 26.08.2024).

8. Уточненный годовой отчет о реализации государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» за 2022 год. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.economy.gov.ru/material/file/f5ef8f3012ce0e63013de4ddf52011a/otchet_o_realizacii_gos_programmy_rf_ekonomicheskoe_razvitiye_i_innovacionnaya_ekonomika_za_2022_god.pdf (дата обращения 23.01.2025).

9. Александрова Е.В., Мохначев С.А., Суетин С.Н., Шамаева Н.П. Факторы развития инновационной экономики региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-2. С. 331–336. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39415> (дата обращения: 26.08.2024).

10. Богаченко Е.Д., Колколова Е.В. Занятость в инновационной сфере российской экономики с позиции концепции достойного труда // Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2(27). С. 217–222.

11. Устинова Л.Н. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyu-kapital-ponyatie-suschnost-svoystva> (дата обращения: 16.01.2024).

12. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. М. : Квинто-Консалтинг, 2003.

13. Brooking A. The components of intellectual capital? URL: http://www.tbroker.co.uk/intellectual_capital/components.html

14. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York, NY : Harper Business, 1997.

15. Joia L.A. Measuring intangible corporate assets. Linking business strategy with intellectual capital // J. of Intellectual Capital. 2000. Vol. 1, № 1.

16. Степанова А.Е. Интеллектуальный капитал как фактор развития инновационной экономики : дис. ... канд. эконом. наук. Ставрополь, 2010. 154 с.

17. Устинова Л.Н. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyu-kapital-ponyatie-suschnost-svoystva> (дата обращения: 16.01.2024).

18. Мальцева А.А. Управление интеллектуальным капиталом технопарковой структуры как фактор эффективного менеджмента // Финансовый журнал. 2015. № 1. С. 60–71.

19. Мидлер Е.А. Интеллектуальный капитал: условия и источники формирования // Государственное управление. Электронный вестник. 2007. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyu-kapital-usloviya-i-istochniki-formirovaniya> (дата обращения: 26.02.2024).

20. Гриненко С.В., Задорожная Е.К. Развитие образования и науки как основной фактор формирования человеческого капитала // Известия ЮФУ. Технические науки. 2011. № 11. С. 23–27.

21. Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ilo_principles.shtml (дата обращения: 23.07.2024);

22. Декларация МОТ о социальной справедливости в целях справедливой глобализации. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf (дата обращения: 16.07.2024).

23. Колосова Р.П. Методические подходы к реализации принципов концепции МОТ «Достойный труд»: региональный аспект // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие : сборник статей по материалам Шестой международной научной конференции. М., 2013. С. 666–674.

24. Костин Л.А. Достойный труд в XXI веке // Достойный труд – высшая цель и жизненная необходимость: круглый стол «Достойный труд в XXI веке». Юбилейные Ломоносовские чтения, посвященные 250-летию Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. (25 ноября 2005 г.). М. : ТЕИС, 2005. 422 с.
25. Санкова Л.В., Мирзабалаева Ф.И. К вопросу формирования механизма обеспечения достойного труда // Современные проблемы экономики и менеджмента : материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 265–270.
26. Смирнова Т.В. Критерии достойного труда для работников интеллектуальной деятельности // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2010. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-dostoyogo-truda-dlya-rabotnikov-intellektualnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 16.01.2024).
27. Васильцова Л.И., Александрова Н.А. Повышение эффективности труда преподавателей бюджетных учреждений: мотиваторы и демотиваторы // Достойный труд – основа стабильного общества : материалы XI Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 30 октября 2019 года. Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2019. С. 216–219.
28. Насибова Э.Н. Целевой капитал (эндаумент-фонд) как источник финансирования интеллектуального потенциала вуза // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 8 (91). С. 251–258.
29. Гилева К.В. Системное обеспечение условий достойного труда: Анализ модели управления на примере ОАО «РЖД» // Управленческие науки. 2022. № 4. С. 103–114. doi: 10.26794/2304-022X-2022-12-4-103-114
30. Di Ruggerio E., Cohen J.E., Cole D.C., Forman L. Competing conceptualizations of decent work at the intersection of health, social and economic discourses // Soc. Sci. Med. 133. № 120–127. doi: 10.1016/j.socscimed.2015.03.026
31. Deranty J.-Ph., Macmillan C. The ILO's Decent Work Initiative: Suggestions for an Extension of the Notion of «Decent Work» // Journal of Social Philosophy. 2012. № 43 (4). doi: 10.1111/josp.12003
32. Вершинина И.А. «Достойный труд»: подходы к определению // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. 2020. № 7. С. 67–72.
33. Фадейкина В.С. Подход к исследованию качества трудовой жизни в организации высшего образования // Мир науки. Социология, филология, культурология. 2023. Т. 14, № 3.
34. Ханагян Т.А. Оценка сформированности культуры безопасности труда // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения: Гуманитарные исследования. 2021. № 3 (11). С. 109–112. doi: 10.52170/2618-7949_2021_11_109
35. Андреева Э.А. Теоретические и методологические аспекты управления инновационной активностью субъектов национальной инновационной системы России. Пенза : Информационно-издательский центр ПФ РГУИТП, 2009. 172 с.
36. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.02.2024 «Послание Президента Федеральному Собранию». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_471111/ (дата обращения: 08.04.2024).
37. Указ Президента Российской Федерации от 27 июня 2022 г. № 401 «О проведении в Российской Федерации Года педагога и наставника». URL: <https://docs.edu.gov.ru/document/26ba12611bfc19a49fd3afee9d45e0a0/> (дата обращения: 08.04.2024).
38. Официальный сайт высшей аттестационной комиссии. URL: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/main> (дата обращения: 08.04.2024).
39. Региональные вузы – драйверы пространственного развития России : материалы Всероссийской с международным участием научно-практической конференции / отв. ред. А.М. Макаров. Ижевск : Удмуртский университет, 2021. 414 с.
40. Форма № ВПО-1 «Сведения об организации, осуществляющей образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры». URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/> (дата обращения: 08.04.2024).

41. Заработная плата отдельных категорий работников социальной сферы и науки. URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 08.04.2024).
42. Воробьёва И.В. Социально-трудовое положение преподавателей вуза: элитные специалисты или потенциальные прекарии? // Высшее образование в России. 2022. Т. 31, № 10. С. 69–86. doi: 10.31992/0869-3617-2022-31-10-69-86
43. Буланова М.Б. Прекарная занятость в сфере высшего образования: Рубикон перейден? // Прекарная занятость: истоки, критерии, особенности / под ред. Ж.Т. Тощенко. М. : Весь Мир, 2021. С. 161–181.
44. Удовлетворённость работой, карьерные стратегии и планы преподавателей российских вузов: Информационный бюллетень. М. : НИУ ВШЭ, 2021. 36 с. (Мониторинг экономики образования, № 9).
45. Заработная плата российских преподавателей и ученых: дифференциация, структура и составляющие эффективного контракта: информационный бюллетень. М. : НИУ ВШЭ, 2023. 36 с. (Мониторинг экономики образования. № 7 (49)).
46. Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы : Распоряжение Правительства РФ от 26 ноября 2012 года № 2190-р (в ред. от 14 сентября 2015 года) // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=186240&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.11531913159654872#03517736675202736> (дата обращения: 29.03.2024).
47. Раицкая Л.К. Зачем университетам эффективный контракт? URL: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/rait-skay-a-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyij-kontrakt.pdf> (дата обращения: 20.03.2024).
48. Черкасова М.А. Мотивация научно-инновационной деятельности в вузе посредством практики эффективного контракта // Государственное и муниципальное управление: ученые записки. 2020. № 2. С. 87–90. doi: 10.22394/2079-1690-2020-1-2-87-90
49. Деркачев П.В., Варакина Ж.Л., Гусева Н.С., Клишевич Н.С. Субъективная оценка преподавателями вузов влияния эффективного контракта на повышение показателей их научно-исследовательской работы // Университетское управление: практика и анализ. 2022. Т. 26, № 1. С. 54–67. doi: 10.15826/umpa.2022.01.004
50. Официальный сайт ФГБОУ ВО ОмГУПС. URL: <https://omgups.ru/> (дата обращения 08.04.2024).
51. Официальный сайт ФГБОУ ВО УрГУПС. URL: <https://www.usurt.ru/> (дата обращения 08.04.2024).
52. Официальный сайт ФГБОУ ВО СГУПС. URL: <http://www.stu.ru/> (дата обращения 08.04.2024).
53. Молостова Н.Ю. Теоретико-методологические основания понятия «инновационное поведение» // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. Т. 12, № 5-1. С. 132–136.
54. Батоврина Е.В. Мотивация инновационного поведения персонала // Государственное управление: электронный вестник. 2020. № 81. С. 215–232. doi: 10.24411/2070-1381-2019-10086
55. Смирнова Т.В. Критерии достойного труда для работников интеллектуальной деятельности // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2010. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-dostoyrnogo-truda-dlya-rabotnikov-intellektualnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 16.01.2024).

References

1. The Russian Government. (2014) *Gosudarstvennaya programma "Ekonomicheskoe razvitiye i innovatsionnaya ekonomika". Utverzhdena postanovleniem Pravitel'stva ot 15 aprelya 2014 goda № 316* [Economic Development and Innovative Economy. State

Program. Approved by Government Resolution No. 316 of April 15, 2014]. [Online] Available from: <http://government.ru/rugovclassifier/823/events/> (Accessed: 08.04.2024).

2. Kudrov, V.M. (2009) Innovatsionnaya ekonomika – velenie vremeni [Innovative economy – the call of the times]. *Sovremennaya Evropa*. 2 (38). pp. 85–98.

3. Trofimova, N.N. (2022) Svyaz' ekonomiki znaniy i innovatsionnogo razvitiya natsional'noy ekonomiki [The relationship between the knowledge economy and innovative development of the national economy]. *Etnosotsium i mezhnatsional'naya kul'tura*. 11 (173). pp. 34–39.

4. Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation. (n.d.) *Natsional'nyy projekt "Nauka i universitetny"* [Science and Universities National Project]. [Online] Available from: https://minobrnauki.gov.ru/nac_project/ (Accessed: 08.04.2024).

5. Vel'misova, D.V. (2022) [Value-semantic metacompetences of personnel of modern enterprises and organizations]. *Novye imperativy ustoychivogo razvitiya sotsial'no-ekonomicheskoy sistemy* [New Imperatives of Sustainable Development of the Socio-Economic System]. *Proceedings of the 11th National Conference*. Saint Petersburg. 21–22 April 2022. Saint Petersburg: Saint-Petersburg State University of Economics. pp. 11–16. (In Russian).

6. Kameneva, T.N. (2024) Metakompetentsii kak klyuchevoy faktor individual'noy i komandnoy effektivnosti [Metacompetences as a key factor in individual and team effectiveness]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment*. 2 (14). pp. 212–223. doi: 10.21869/2223-1552-2024-14-2-212-223

7. Drachuk, P.E. (2016) Rol' obrazovaniya v sozdanii innovatsionnoy ekonomiki [The role of education in creating an innovative economy]. *Vestnik SMUS74*. 1 (12). [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-obrazovaniya-v-sozdanii-innovatsionnoy-ekonomiki> (Accessed: 26.08.2024).

8. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (2022) *Utochnennyy godovoy otchet o realizatsii gosudarstvennoy programmy Rossiyskoy Federatsii "Ekonomicheskoe razvitie i innovatsionnaya ekonomika" za 2022 god* [Economic Development and Innovative Economy. Revised annual report on the implementation of the state program of the Russian Federation for 2022]. [Online] Available from: https://www.economy.gov.ru/material/file/f5ef8f3012ce0e063013de4ddf52011a/otchet_o_realizatsii_gos_programmy_rf_ekonomicheskoe_razvitie_i_innovatsionnaya_ekonomika_za_2022_god.pdf (Accessed: 23.01.2025).

9. Aleksandrova, E.V. et al. (2015) Faktory razvitiya innovatsionnoy ekonomiki regiona [Factors in the development of a regional innovative economy]. *Fundamental'nye issledovaniya*. 12-2. pp. 331–336. [Online] Available from: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39415> (Accessed: 26.08.2024).

10. Bogachenko, E.D. & Kolkolova, E.V. (2014) Zanyatost' v innovatsionnoy sfere rossiyskoy ekonomiki s pozitsii kontseptsii Dostoy'nogo truda [Employment in the innovative sphere of the Russian economy from the standpoint of the concept of Decent Work]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo*. 2 (27). pp. 217–222.

11. Ustinova, L.N. (2013) Intellektual'nyy kapital: ponyatie, sushchnost', svoystva [Intellectual capital: concept, essence, properties]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*. 8. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-ponyatie-suschnost-svoystva> (Accessed: 16.01.2024).

12. Lev, B. (2003) *Nematerial'nye aktivy: upravlenie, izmerenie, otchetnost'* [Intangible Assets: Management, measurement, reporting]. Moscow: Kvinto-Konsalting.

13. Brooking, A. (n.d.) *The components of intellectual capital?* [Online] Available from: http://www.tbroker.co.uk/intellectual_capital/components.html

14. Edvinsson, L. & Malone, M.S. (1997) *Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. New York: Harper Business.

15. Joia, L.A. (2000) Measuring intangible corporate assets: Linking business strategy with intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*. 1(1).

16. Stepanova, A.E. (2010) *Intellektual'nyy kapital kak faktor razvitiya innovatsionnoy ekonomiki* [Intellectual capital as a factor in the development of an innovative economy]. Economics Law Diss. Stavropol.

17. Ustinova, L.N. (2013) Intellektual'nyy kapital: ponyatie, sushchnost', svoystva [Intellectual capital: concept, essence, properties]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*. 8. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-ponyatie-suschnost-svoystva> (Accessed: 16.01.2024).
18. Mal'tseva, A.A. (2015) Upravlenie intellektual'nym kapitalom tekhnoparkovoy struktury kak faktor effektivnogo menedzhmenta [Management of intellectual capital in technopark structures as a factor of effective management]. *Finansovyy zhurnal*. 1. pp. 60–71.
19. Midler, E.A. (2007). Intellektual'nyy kapital: usloviya i istochniki formirovaniya [Intellectual capital: Conditions and sources of formation]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik*. 12. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-usloviya-i-istochniki-formirovaniya> (Accessed: 26.02.2024).
20. Grinenko, S.V. & Zadorozhnyaya, E.K. (2011) Razvitie obrazovaniya i nauki kak osnovnoy faktor formirovaniya chelovecheskogo kapitala [Development of education and science as a key factor in forming human capital]. *Izvestiya YuFU. Tekhnicheskie nauki*. 11. pp. 23–27.
21. United Nations. (1998) *Deklaratsiya MOT ob osnovopolagayushchikh printsipakh i pravakh v sfere truda* [Declaration of the ILO on fundamental principles and rights at work]. [Online] Available from: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ilo_principles.shtml
22. United Nations. (2008) *Deklaratsiya MOT o sotsial'noy spravedlivosti v tselyakh spravedlivoy globalizatsii* [ILO Declaration on social justice for a fair globalization]. [Online] Available from: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/fair_globalization.pdf
23. Kolosova, R.P. (2013) [Methodological approaches to implementing the ILO's "Decent Work" concept: Regional aspect]. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki Rossii: regional'noe raznoobrazie* [Innovative Development of the Russian Economy: Regional diversity]. Proceedings of the 6th International Conference. Moscow. 17–19 April 2013. Moscow: TEIS. pp. 666–674. (In Russian).
24. Kostin, L.A. (2005). [Decent work in the 21st century]. *Dostoyannyi trud – vysshaya tsel' i zhiznennaya neobkhodimost'* [Decent Work – the Supreme Goal and Vital Necessity]. Proceedings of the Round Table of the Anniversary Lomonosov Readings. Moscow. 25 November 2005. Moscow: TEIS. (In Russian).
25. Sankova, L.V. & Mirzabalaeva, F.I. (2016) [On forming mechanisms for ensuring decent work]. *Sovremennye problemy ekonomiki i menedzhmenta* [Modern Problems of Economics and Management]. Proceedings of the International Conference. Voronezh. 28 October 2016. Voronezh: Voronezh State Pedagogical University. pp. 265–270. (In Russian).
26. Smirnova, T.V. (2010) Kriterii dostoy'nogo truda dlya rabotnikov intellektual'noy deyatel'nosti [Criteria for decent work for intellectual labor workers]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika*. 3. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-dostoy'nogo-truda-dlya-rabotnikov-intellektual'noy-deyatelnosti> (Accessed: 16.01.2024).
27. Vasil'tsova, L.I. & Aleksandrova, N.A. (2019) [Improving the efficiency of teachers in budgetary institutions: Motivators and demotivators]. *Dostoyannyi trud – osnova stabil'nogo obshchestva* [Decent Work is the Basis of a Stable Society]. Proceedings of the 11th International Conference. Yekaterinburg. 30 October 2019. Yekaterinburg: Ural State University of Economics. pp. 216–219. (In Russian).
28. Nasibova, E.N. (2014) Tselevoy kapital (endaument-fond) kak istochnik finansirovaniya intellektual'nogo potentsiala vuza [Endowment fund as a source of funding for university intellectual potential]. *Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*. 8 (91). pp. 251–258.
29. Gileva, K.V. (2022) Sistemnoe obespechenie usloviy dostoy'nogo truda: Analiz modeli upravleniya na primere OAO "RZhd" [Systemic provision of decent work conditions: Analysis of management models using OAO RZhd as an example]. *Upravlencheskie nauki*. 4. pp. 103–114. doi: 10.26794/2304-022X-2022-12-4-103-114

30. Di Ruggerio, E. et al. (2015) Competing conceptualizations of decent work at the intersection of health, social and economic discourses. *Social Science & Medicine*. 133. pp. 120–127. doi: 10.1016/j.socscimed.2015.03.026
31. Deranty, J.-Ph. & Macmillan, C. (2012) The ILO's Decent Work Initiative: Suggestions for an extension of the notion of "Decent Work". *Journal of Social Philosophy*. 43 (4). doi: 10.1111/josp.12003
32. Vershinina, I.A. (2020) "Dostoyunnyy trud": podkhody k opredeleniyu ["Decent work": Approaches to definition]. *Ekonomicheskoe razvitiye regiona: upravlenie, innovatsii, podgotovka kadrov*. 7. pp. 67–72.
33. Fadeykina, V.S. (2023) Podkhod k issledovaniyu kachestva trudovoy zhizni v organizatsii vysshego obrazovaniya [An approach to the study of the quality of working life in a higher education organization]. *Mir nauki. Sotsiologiya, filologiya, kul'turologiya*. 3 (14).
34. Khanagyan, T.A. (2021) Otsenka sformirovannosti kul'tury bezopasnosti truda [Assessment of the formation of an occupational safety culture]. *Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo universiteta putey soobshcheniya: Gumanitarnye issledovaniya*. 3 (11). pp. 109–112. doi: 10.52170/2618-7949_2021_11_109
35. Andreeva, E.A. (2009) *Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty upravleniya innovatsionnoy aktivnost'yu sub'ektov natsional'noy innovatsionnoy sistemy Rossii* [Theoretical and Methodological Aspects of Managing Innovative Activity of Subjects of the National Innovation System of Russia]. Penza: Informatsionno-izdatel'skiy tsentr PF RGUIITP.
36. Consultant Plus. (2024) *Address of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly of February 29, 2024*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_471111/ (Accessed: 08.04.2024). (In Russian).
37. Ministry of Education of the Russian Federation. (2022) *Ukaz Prezidenta Rossiyskoy Federatsii ot 27 iyunya 2022 g. № 401 "O provedenii v Rossiyskoy Federatsii Goda pedagoga i nastavnika"* [On holding the Year of the Teacher and Mentor in the Russian Federation. Decree of the President of the Russian Federation No. 401 of June 27, 2022]. [Online] Available from: <https://docs.edu.gov.ru/document/26ba12611bfc19a49fd3afce9d45e0a0/> (Accessed: 08.04.2024).
38. *Ofitsial'nyy sayt vysshey attestatsionnoy komissii* [Higher attestation Commission. Official Website]. (n.d.) [Online] Available from: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/main> (Accessed: 08.04.2024).
39. Makarov, A.M. (ed.) (2021) *Regional'nye vuzy – drayvery prostranstvennogo razvitiya Rossii* [Regional Universities – Drivers of Spatial Development of Russia]. Izhevsk: Udmurt State University.
40. Ministry of Education of the Russian Federation. (n.d.) *Forma № VPO-1 "Svedeniya ob organizatsii, osushchestvlyayushchey obrazovatel'nyuyu deyatel'nost' po obrazovatel'nyim programmam vysshego obrazovaniya – programmam bakalavriata, programmam spetsialiteta, programmam magistratury"* [Information on the organization carrying out educational activities under higher education educational programs – bachelor's programs, specialist programs, master's programs. Form No. VPO-1]. [Online] Available from: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/> (Accessed: 08.04.2024).
41. Rosstat. (n.d.) *Zarabotnaya plata otdel'nykh kategoriy rabotnikov sotsial'noy sfery i nauki* [Salaries of certain categories of workers in the social sphere and science]. [Online] Available from: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (Accessed: 08.04.2024).
42. Vorob'eva, I.V. (2022) Sotsial'no-trudovoe polozhenie prepodavateley vuza: elitnye spetsialisty ili potentsial'nye prekarii? [Social and labor status of university teachers: elite specialists or potential precariae?]. *Vysshee obrazovanie v Rossii*. 10 (31). pp. 69–86. doi: 10.31992/0869-3617-2022-31-10-69-86
43. Bulanova, M.B. (2021) Prekarnaya zanyatost' v sfere vysshego obrazovaniya: Rubikon pereyden? [Precarious employment in higher education: Has the Rubicon been crossed?]. In: Toshchenko, Zh.T. (ed.) *Prekarnaya zanyatost': istoki, kriterii, osobennosti* [Precarious Employment: Sources, criteria, features]. Moscow: Ves' Mir. pp. 161–181.

44. HSE University. (2021) *Udovletvorennost' rabotoy, kar'ernye strategii i plany prepodavateley rossiysskikh vuzov: Informatsionnyy byulleten'* [Job Satisfaction, Career Strategies, and Plans of Russian University Lecturers: Information bulletin]. Moscow: HSE University.

45. HSE University. (2023) *Zarabotnaya plata rossiysskikh prepodavateley i uchenykh: differentsiatsiya, struktura i sostavlyayushchie effektivnogo kontrakta: informatsionnyy byulleten'* [Salaries of Russian Teachers and Scientists: Differentiation, structure and components of an effective contract: information bulletin]. Moscow: HSE University.

46. Consultant Plus. (2015) *On approval of the Program for the phased improvement of the remuneration system in state (municipal) institutions for 2012–2018. Order of the Government of the Russian Federation No. 2190-r of November 26, 2012 (as amended on September 14, 2015)*. [Online] Available from: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=186240&fld=134&dst=100000001,0&rnd=0.11531913159654872#03517736675202736> (Accessed: 29.03.2024). (In Russian).

47. Raitskaya, L.K. (2014) *Zachem universitetam effektivnyy kontrakt?* [Why do universities need an effective contract?]. [Online] Available from: <http://www.kspu.ru/upload/documents/2014/12/22/cc432f66862ac2e615352f1c8168d41d/raitskaya-lidiya-zachem-universitetam-effektivnyj-kontrakt.pdf> (Accessed: 20.03.2024).

48. Cherkasova, M.A. (2020) Motivatsiya nauchno-innovatsionnoy deyatel'nosti v vuzе posredstvom praktiki effektivnogo kontrakta [Motivation of scientific and innovative activities in the university through the practice of an effective contract]. *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski*. 2. pp. 87–90. doi: 10.22394/2079-1690-2020-1-2-87-90

49. Derkachev, P.V. et al. (2022) Sub"ektivnaya otsenka prepodavatelyami vuzov vliyaniya effektivnogo kontrakta na povyshenie pokazateley ikh nauchno-issledovatel'skoy raboty [Subjective assessment by university lecturers of the impact of an effective contract on improving their research performance]. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz*. 1 (26). pp. 54–67. doi: 10.15826/umpa.2022.01.004

50. *Omsk State Transport University*. (n.d.) [Online] Available from: <https://omgups.ru/> (Accessed: 08.04.2024). (In Russian).

51. *Ural State University of Railway Transport*. (n.d.) [Online] Available from: <https://www.usurt.ru/> (Accessed: 08.04.2024). (In Russian).

52. *Siberian Transport University*. (n.d.) [Online] Available from: <http://www.stu.ru/> (Accessed: 08.04.2024). (In Russian).

53. Molostova, N.Yu. (2010) Teoretiko-metodologicheskie osnovaniya ponyatiya "innovatsionnoe povedenie" [Theoretical and methodological foundations of the concept of "innovative behavior"]. *Izvestiya Samarskogo nauchnogo tsentra Rossiyskoy akademii nauk*. 5-1 (12). pp. 132–136.

54. Batovrina, E.V. (2020) Motivatsiya innovatsionnogo povedeniya personala [Motivation of innovative behavior of personnel]. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik*. 81. pp. 215–232. doi: 10.24411/2070-1381-2019-10086

55. Smirnova, T.V. (2010) Kriterii dostoyrnogo truda dlya rabotnikov intellektual'noy deyatel'nosti [Criteria for decent work for intellectual workers]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika*. 3. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-dostoyrnogo-truda-dlya-rabotnikov-intellektualnoy-deyatelnosti> (Accessed: 16.01.2024).

Информация об авторе:

Гилева К.В. – доцент, Сибирский государственный университет путей сообщения – «СГУПС», Новосибирский государственный технический университет – «НГТУ» (Новосибирск, Россия). E-mail: kristi-1@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

K.V. Gileva, Cand. Sci. (Psychology), associate professor, Siberian Transport University (Novosibirsk, Russian Federation); associate professor, Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: kristi-1@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 24.10.2024;
одобрена после рецензирования 27.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 24.10.2024;
approved after reviewing 27.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 331.5:314.17(470+571)
doi: 10.17223/19988648/69/7

Направления расширения занятости населения в условиях кадрового дефицита

Елена Леонидовна Андреевна¹

¹ *Федеральный научно-исследовательский социологический институт
Российской академии наук, Москва, elena_andreyanova@mail.ru*

Аннотация. В работе рассмотрена трансформация рынка труда и занятости населения в условиях дефицита кадров. Основные выводы работы заключаются в том, что рынок труда современной России переживает активное развитие гибких форм занятости, нашедших отражение в социально-экономических процессах регионов и правовом поле РФ. Новый закон «О занятости населения в РФ» определяет правовое поле для не включенных до этого явлений и понятий как «самозанятость», «платформенная занятость» и т.п. Это дает возможность легализовать трудовую деятельность ряда категорий населения, в частности работающих на цифровых площадках и создающих самостоятельно свое рабочее место. Трансформационные процессы на рынке труда вызывают большое внимание социально-демографических групп: молодежи и лиц старшего поколения. Авторская позиция заключается в продолжении выделения социально-демографических групп населения страны, способных восполнить снижение рабочих рук. Реализация концепции гибкого рынка труда требует расширения предоставления эластичных режимов труда населению как способности адекватно реагировать на изменение цен, спроса и предложения трудовых ресурсов и формировать необходимое количество, качество и цену рабочей силы. Действенной мерой решения дефицита кадров является совершенствование экономических стимулов и социальных условий на производстве, способных привлечь и удержать квалифицированных работников. Требуется систематический мониторинг рынка труда в региональном и отраслевом разрезе. Выводы работы могут быть полезны ученым, специалистам, политикам, изучающим проблемы рынка труда и занятости населения в условиях дефицита кадров.

Ключевые слова: кадры, молодежь, прекариат, производительность, региональная экономика, демография, адаптация, санкции, закон о занятости

Для цитирования: Андреевна Е.Л. Направления расширения занятости населения в условиях кадрового дефицита // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 141–153. doi: 10.17223/19988648/69/7

Original article

Directions for expanding employment in conditions of personnel shortage

Elena L. Andreyanova¹

¹ *Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation, elena_andreyanova@mail.ru*

Abstract. The article examines the transformation of the labor market and population employment in the context of personnel shortage. The main conclusions of the work are that, firstly, the labor market of modern Russia is experiencing an active development of flexible forms of employment, which are reflected in the socio-economic processes of the regions and the legal framework of the Russian Federation. The law On Employment in the Russian Federation defines the legal field for previously non-included phenomena and concepts, such as "self-employment", "platform employment", etc. Thus, the labor market and government labor services indicate the development of alternative, flexible forms of the population's employment. This makes it possible to legalize the labor activity of a number of categories of the population, in particular those working on digital platforms and creating their own workplace. Secondly, trends in regional demographic indicators determine the scale of employment and the specifics of personnel shortages in times during a period of personnel shortage. Today, much attention is paid to such socio-demographic groups as young people and the older generation. According to the UN, the aging process is becoming one of the most significant transformations of the 21st century. The author's position is to continue to identify socio-demographic groups of the country's population that are capable of making up for the decline in labor force. Thirdly, the implementation of the concept of a flexible labor market requires expanding the provision of flexible labor regimes to the population. The basis for this concept, which has been studied since the 1970s, is the transition to more flexible, functionally individualized and non-standard forms of employment. The main advantage of such a labor market is the ability to adequately respond to changes in prices, demand and supply of labor resources and create the required quantity, quality and price of labor. Fourthly, an effective measure to solve the personnel shortage problem is economic incentives and social conditions that can attract and retain qualified workers. In industrially advanced sectors that meet the tasks of scientific and technological development of the Russian Federation, a combination of high-tech equipment and highly qualified personnel is more necessary, which will help ensure such development of Russian regions. While the service sector is the most flexible to the norms of a flexible labor market due to its labor-intensive nature, it largely depends on the application of management methods, quality optimization, organizational issues, and socio-psychological stimulation. Fifthly, systematic monitoring of the labor market is required at regional and sectoral levels. The analysis showed that, despite the general trends in the transformation of the labor market and employment in the Russian Federation, there are differences in territorial manifestations and areas of economic activity. The findings of the work may be useful to scientists, specialists, and politicians studying the problems of the labor market and employment in conditions of personnel shortage.

Keywords: personnel, youth, precariat, productivity, regional economy, demography, adaptation, sanctions, employment law

For citation: Andreyanova, E.L. (2025) Directions for expanding employment in conditions of personnel shortage. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 141–153. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/7

Введение

«Уже более полутора лет российская экономика находится под небывалым санкционным давлением. Такое количество санкций не накладывалось ни на какую другую страну мира» [1, с. 7]. По аналитике Центрального банка РФ, «в 2023 г. адаптация экономики к новым внешним условиям продолжалась. Уже к середине года экономика вернулась к докризисному уровню. Компании успешно перестраивали свою деятельность. Восстанавливалась потребительская активность. По итогам года ВВП увеличился на 3,6%» [2]. Исследователи задаются вопросами: «Какие факторы обусловили такое развитие подсанкционной российской экономики, как изменилась ее структура, какие проблемы тормозят ее рост и с какими новыми вызовами она столкнулась?» [1, с. 7]. Мы солидарны с мнением, что значительную роль в этом процессе сыграли выводы теории эндогенного экономического роста, где человеческому капиталу отводится ключевая роль [3].

Концепция гибкого рынка труда, возникшая в 1970-е гг., востребована экономикой современной России. И сегодня проблематика адаптации российской экономики, и в частности рынка труда и занятости, становится одним из актуальных научных вопросов. Появляются работы, которые рассматривают экономику под влиянием больших вызовов не только в федеральном масштабе [4], но и региональном [5–7], и отраслевом [8–9]. Исследователями анализируются тенденции сфер экономики и первые результаты адаптационных стратегий общественного сектора, частных компаний и населения. Ситуация обостряется и тем, что многие страны, в том числе и Россия, переживают резкий рост старения населения. Эта динамика проявляется во многих сферах общественной жизни, и в частности в уменьшении объема предложения рабочих рук, порождая проблему кадрового дефицита.

Испытывая существенное давление на экономику и переживая трансформацию социально-трудовых отношений, российский рынок рабочей силы справился с вызовами, несмотря на проблему кадрового дефицита. В целом по стране озвучивается потребность в высококвалифицированных и квалифицированных кадрах, хотя по некоторым регионам наблюдается нехватка в сотрудниках рабочих профессий. Требуется анализ произошедших изменений с целью оценки регулятивной политики сферы труда и занятости, которая, по мнению ряда авторов (В.В. Малаев, Г.Р. Хайруллина, Н.Р. Мустафина, Э.А. Мухтасаров), может быть отражена такими показателями, как численность занятых, уровень текучести кадров и ее причины, средняя заработная плата в секторе и ее динамика и др. [9].

В данной работе в качестве главного исследовательского вопроса рассматривается гипотеза, что адаптация российской экономики и ее регионов произошла благодаря в том числе гибкости рынка труда и системы занятости, поддержке государства и других институциональных участников общественного сектора. Объектом исследования выступает рынок труда в современных условиях дефицита кадров. Предметом являются направления рас-

ширения занятости населения в условиях кадрового дефицита. Цель работы – отразить направления расширения потенциала рабочей силы в условиях кадрового дефицита и социально-демографических изменений. В качестве методов исследования использовались: наблюдение, методы статистического, демографического и документационного анализа, синтез.

Результаты

Рынок труда современной России претерпевает существенные изменения, вызванные кадровым дефицитом, которые проявляются в расширении потенциала рабочей силы и легализации трудовых процессов. Это выражено в следующих характеристиках. Во-первых, зафиксировано исторически минимальное значение уровня безработицы по методике Международной организации труда (рис. 1) и Федеральной службы по труду и занятости РФ. Во-вторых, наблюдается феномен, выражающийся в разрыве показателей: полной занятости населения (т.е. все, кто может и хочет трудиться, имеют работу) и низкого уровня безработицы, что свидетельствует о незарегистрированном характере трудовых отношений и их форм.

По статистическим данным, численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в январе 2024 г. составила 75,4 млн чел., из них 73,2 млн чел. классифицировались как занятые экономической деятельностью и 2,1 млн чел. – как безработные, соответствующие критериям МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю)¹. По данным Росстата, в январе 2024 г. уровень безработицы составил 2,9%².

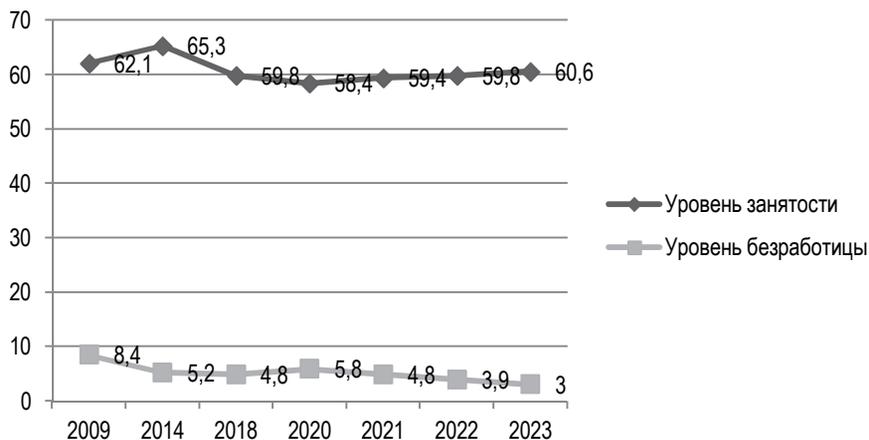


Рис. 1. Показатели занятости и безработицы российского рынка труда
 Источник: Труд и занятость в России. 2023 : стат. сб. М., 2023. 180 с.

¹ Социально-экономическое положение России : стат. сб. / Росстат. С. 162. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801>

² Там же. С. 178.

При этом уровень занятости населения (доля занятого населения в общей численности населения соответствующего возраста) в возрасте 15 лет и старше в январе 2024 г. составил 60,6%. Среди занятых доля женщин составила 48,6%. Уровень занятости сельских жителей (55,1%) был ниже уровня занятости городского населения (62,4%)¹.

Тенденциями, характеризующими этот процесс, являются следующие. Первое. Наиболее ярким явлением в современной трудовой сфере служит расширение дистанционного формата работы, гибких форм занятости. Так, по данным исследования ВЦИОМ, удаленный формат работы имеют 25% россиян. В срезе социально-демографического портрета они представляют собой женщин (30%), группы лиц старше 60 лет, с высшим образованием, проживающих в более урбанизированных территориях и городах-миллионниках (в 2 раза больше, чем в сельской местности). В постпандемийных условиях это количество понизилось практически вдвое. Наиболее широко данный формат закрепился в Западном федеральном округе (17%) и в отраслевом разрезе представлен сферой ИТ, СМИ, финансовой и страховой деятельности. По данным респондентов, этот формат работы занятые выбирают вследствие комфортных условий труда. В 2021 г. удаленную занятость выбирали 45% работающих, в 2022 г. – 65%. И это были в основном женщины и молодежь².

Второе. Количество занятых в неформальном секторе не покрывает потребности реальной экономики. В 2019 г. их численность в РФ составляла 14 800 тыс. чел., а в 2022 г. – 13 385 тыс. чел.³ Средний возраст занятого в этом секторе 41 год. При этом потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения (по данным Федеральной службы по труду и занятости) в РФ растет. В январе 2024 г. она составляла 1 831 482 чел. На протяжении 2023 г. рост потребности был положительным: 1 575 799 чел. в январе 2023 г. и 1 828 924 чел. в декабре того же года⁴.

Третье. Прошедший в феврале 2024 г. Санкт-Петербургский международный форум труда⁵ и другие крупные аналитические площадки рабочей силы говорят о дефиците кадров в отраслях экономики как проблеме, которая требует всестороннего рассмотрения и изучения. Динамика демографического и экономического развития страны, выраженная в характеристиках рынка труда, показывает отрицательную тенденцию. Так, численность трудоспособного населения сегодня в России составляет 83,2 млн чел., тогда как в 2019 г. она равнялась 81,2 млн чел. и 2010 г. – 88 млн чел.⁶ Прекариат,

¹ Социально-экономическое положение России : стат сб. / Росстат. С. 163. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801>.

² Один дома // ВЦИОМ. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/odin-iz-doma-udalenka-v-postpandemicheskoi-zhizni>

³ Труд и занятость в России. 2023 : стат. сб. М., 2023. С. 54.

⁴ Потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения // Минтруд РФ. URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/2544>

⁵ Санкт-Петербургский форум труда. URL: <https://labourforum.ru/>

⁶ Население // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

особо выделенный в период пандемии как группа, наиболее уязвленная в трудовых процессах, сегодня рассматривается как категория потенциальной рабочей силы на производстве.

Принятый 12 декабря 2023 г. новый закон «О занятости населения в РФ» № 565-ФЗ нацелен на фиксацию происходящих тенденций и определение путей развития социально-трудовых отношений участников рынка рабочей силы [10]. Он существенно расширяет категории населения, вовлекаемые на рынок труда, легализует неформальные трудовые отношения, совершенствует меры государственной поддержки наиболее уязвленных социально-демографических групп, таких как молодежь, инвалиды, молодые мамы, а также граждан, завершивших военную службу, и членов их семей.

Закон определяет правовое поле для не включенных до этого явлений и понятий как «самозанятость», «платформенная занятость» и т.п. Тем самым рынок рабочей силы и государственные службы трудовой сферы свидетельствуют о развитии альтернативной, гибкой занятости населения. Это дает возможность легализовать трудовую деятельность ряда категорий населения, в частности работающих на цифровых площадках и создающих самостоятельно свое рабочее место. Расширение категорий трудоспособного населения, вовлеченных в рынок рабочей силы с сопутствующими мерами господдержки, служит решению проблемы дефицита кадров для определенных отраслей экономики и создает возможности для социальной защищенности широкого круга трудовых ресурсов.

И наконец, четвертое. Дефицит кадров в российской экономике обусловлен как структурными изменениями, так и более низким ее обеспечением трудовыми ресурсами вследствие демографических потерь, старением населения и ростом квалификационных требований. Государственные структуры, курирующие рынок рабочей силы и занятость населения, ориентированы в большей мере на социальную поддержку демографических групп населения – молодежи и лиц предпенсионного возраста, которые считаются наиболее уязвленными в доступе к труду.

Численность молодежи в РФ имеет тенденцию к снижению и увеличивается численность пожилого населения (таблица)¹.

Исследования Росстата «Выборочное наблюдение за трудоустройством молодежи» (2021 г.) показало, что с проблемами трудоустройства столкнулись 80,5% российских выпускников высшего и среднего профессионального образования². В региональном разрезе число трудоустроенных выпускников варьируется от 52% (Костромская область) до 97% (Сахалинская область). Также у порядка 40% студентов образовательных учреждений при-

¹ Население // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

² Федеральное статистическое выборочное наблюдение трудоустройства выпускников, получивших среднее профессиональное и высшее образование. 2021 г. // Федеральная служба государственной статистики. Табл. 1.13. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_trudoustr_2021/index.html (дата обращения: 16.08.2023).

существуют настроения о смене специальности обучения. В отраслевом разрезе трудоустройство молодежи во многом зависит от специфики сферы экономики. Более высокий показатель трудоустройства наблюдается у занятых в общественном секторе, а именно в сферах сельскохозяйственных, гуманитарных и технических наук, обороны и безопасности государства.

	2022			2020			2018		
	15–29	30–69	70 и старше	15–29	30–69	70 и старше	15–29	30–69	70 и старше
РФ	14,9	84,7	0,4	17,1	82,4	0,4	19,5	80,0	0,4
ЦФО	12,6	86,9	0,4	15,2	84,3	0,5	17,5	82,1	0,4
СЗФО	14,3	85,4	0,4	16,5	83,0	0,4	19,3	80,4	0,5
ЮФО	14,5	85,2	0,3	16,6	83,1	0,4	19,3	80,2	0,4
СКФО	18,6	80,7	0,6	21,8	77,5	0,7	23,1	76,1	0,8
ПФО	16,1	83,6	0,3	17,9	81,7	0,3	20,2	79,5	0,3
УФО	15,4	84,4	0,3	17,4	82,4	0,3	19,8	79,9	0,2
СФО	16,4	83,2	0,5	18,4	81,2	0,4	20,9	78,6	0,5
ДФО	17,0	82,7	0,4	18,7	80,7	0,6	20,7	78,8	0,4

Источник: Население // Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

Анализ результатов трудоустройства выпускников 2016–2020 гг. в сфере образования и педагогических наук показал, что среди выпускников данной сферы трудоустроены более 77%, из них по специальности – 72% [11]. Но процесс закрепления молодых кадров недостаточно эффективен. В частности, среди молодых педагогических специалистов он весьма нестабилен [12, с. 102]. Также наблюдается нерелевантность образования и рабочего места. Так, выпускники медицинских, педагогических специальностей и специальностей, связанных с обороной и безопасностью государства, в основном работают в соответствующей образованию сфере занятости, молодые специалисты-инженеры – в разных секторах экономики. Отмечается дифференциация по доли выпускников, работающих по специальности, в региональном разрезе: от 60% (Магаданская область) до 86% (Чеченская Республика)¹.

Одной из проблем привлечения молодых кадров является разрыв в ожиданиях выпускников образовательных учреждений по размеру предполагаемой и реальной заработной платы. Современные социологические исследования отечественных авторов, построенные на качественных методах, отражают изменения ценностных трудовых установок молодежи, которые влияют на процесс трудоустройства, в т.ч. по уровню дохода [13–16]. В данных Росстата отмечается, что в более 75% регионов имеются завышенные ожидания выпускников по оплате труда. В некоторых регионах ожидания

¹ Федеральное статистическое выборочное наблюдение трудоустройства выпускников, получивших среднее профессиональное и высшее образование. 2021 г. // Федеральная служба государственной статистики. Табл. 1.13. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_trudoustr_2021/index.html (дата обращения: 16.08.2023).

выпускников по оплате труда выше уровня, предложенного в вакансиях, составляют порядка 40–47%¹. Исследование, проведенное нами среди студентов старших курсов в Иркутской области, показало, что в приоритете, кроме достойной заработной платы, у молодежи социальные условия профессиональной реализации и труда [17].

Среди мер, направленных на совершенствование отечественного рынка рабочей силы, можно выделить решение, связанное с трудоустройством молодежи. Новый закон «О занятости населения в РФ» предоставляет меры государственной поддержки молодежи со стороны сферы образования, а также работодателей. Внимание к молодому поколению обусловлено не только значимостью этой демографической группы в воспроизводстве трудовых ресурсов, но и общим трендом постарения части населения трудоспособного возраста. С учетом того, что сейчас вступает на рынок труда поколение 1990-х гг., с наименьшими показателями рождаемости, значимость в ближайшей перспективе их как основной рабочей силы только увеличивается.

Еще одним решением, направленным на расширение категории трудоспособного населения и повышение производительности, являются следующие положения. Новшеством современного рынка труда и занятости населения является снятие верхнего возрастного барьера к понятию «рабочая сила». Если ранее эта граница была от 16 до 72 лет, то сегодня в статистических срезах фигурирует формулировка «от 15 лет и старше». Этим подчеркивается, с одной стороны, что состав занятых и, соответственно, уровень занятости могут в числовом диапазоне сохранить свои показатели, а с другой – предоставляет легальную возможность большего доступа к труду старших возрастных категорий населения. Последний момент в условиях дефицита кадров может быть востребован регионами и отдельными отраслями экономики, что в целом снимает напряжение прекариативной занятости и также стимулирует развитие института наставничества на производстве благодаря опыту и квалификации старших групп работников. Тем самым доступ на рынок труда в условиях дефицита кадров решается и с нормативной, и с методической точки зрения, что служит социальной и экономической стабильности трудовых процессов.

Основная масса трудоспособного населения в статусе занятых (79% в РФ) обеспечивает результативность трудовой деятельности. Именно от них зависит производительность труда, необходимая работодателю. Потребность в высококвалифицированных и квалифицированных кадрах в условиях дефицита кадров нацеливает работодателей на сохранение тех, кто уже работает, и стремление привлекать высококвалифицированные кадры. Одной из мер повышения производительности специалистами является возможность функционально разгрузить высококвалифицированные кадры.

¹ Федеральное статистическое выборочное наблюдение трудоустройства выпускников, получивших среднее профессиональное и высшее образование. 2021 г. // Федеральная служба государственной статистики. Табл. 1.13. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_trudoustr_2021/index.html (дата обращения: 16.08.2023).

Например, в сфере здравоохранения из всех функций врача оставить те, которые требуют высококвалифицированного подхода, оставшиеся функции распределить на менее квалифицированный персонал¹.

Закреплению специалистов на рабочем месте служит внедрение программ производительности на предприятии. Коммерческая сфера, сфера услуг наиболее восприимчивы к таким нормам в силу своей изначальной трудоемкости. Она во многом зависит от менеджмента, оптимизации качества, организационных моментов, социально-психологического стимулирования. Для промышленных предприятий (добыча природных ресурсов, обрабатывающие производства, химическая и др.) требуется неразрывная взаимосвязь: «высокотехнологичное оборудование = высококвалифицированные кадры», поскольку основные фонды для них – базовый (основной) капитал. В связи с этим для фондовооруженных отраслей экономики вклад в обучение сотрудников при устаревшем оборудовании и технологиях не даст роста производительности.

Наиболее действенным выходом, способным решить проблему дефицита кадров, считается заработная плата и социальные условия. Несоблюдение этих взаимосвязей или перекос одного из них приводит к отраслевому перекосу в экономике. Так, из исследования Яндекса делается вывод, что в общей сложности на продажи, транспорт и IT приходится примерно 40% всех вакансий в РФ. В целом во всех регионах России рейтинг отраслей по уровню зарплат почти одинаков. Самые большие зарплаты обещают работникам сырьевого сектора и IT-специалистам. Тем не менее наблюдаются региональные различия. В городах Москве и Санкт-Петербурге работа служащих банковской и правовой сфер оплачивается выше, чем труд на производстве. В территориях, удаленных от столиц, наоборот, больше платят рабочему персоналу. Зарплата учителей и официантов в большинстве регионов примерно одинакова². Рыночный сигнал в виде заработной платы привлекает кадры в ту или иную сферу трудоустройства. Или наоборот, что даже при полученной специальности не закрепляет занятых на рабочем месте. В частности, эта взаимосвязь просматривается и в прогнозе Министерства труда РФ на 2024–2026 гг. по обеспечению потребности в кадрах в отраслевом разрезе. К концу прогнозного периода численность занятых увеличится практически во всех видах экономической деятельности, за исключением сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбководства; добычи полезных ископаемых; водоснабжения, водоотведения, организации сбора и утилизации отходов; финансовой и страховой деятельности; операций с недвижимым имуществом; государственного управления, социального обеспечения³.

¹ Санкт-Петербургский форум труда. URL: <https://labourforum.ru/>

² Исследование Яндекс. Рынок труда и поиск работы в интернете. URL: https://yandex.ru/company/researches/2011/yandex_on_jobsearch_2011#toc3

³ Потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения // Минтруд РФ. URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/2544>

В совокупности перечисленные характеристики и тенденции современного рынка рабочей силы и сферы занятости ставят проблему достижения производительности отраслей экономики и актуализируют вопросы социально-демографического и кадрового обеспечения трудовых процессов. Результаты трансформации свидетельствуют об адаптации российской экономики к условиям санкционного давления благодаря гибкости рынка труда и системы занятости населения, поддержки государства и других участников общественного сектора.

Условия реальной экономики требуют реализации теории гибкого рынка труда. По прогнозу баланса трудовых ресурсов на 2024–2026 гг. Министерства труда РФ ситуация на рынке труда продолжит оставаться стабильной, численность занятых в экономике к концу прогнозного периода будет превышать значение 2022 г. на 2,1 млн чел. Рост занятости при этом будет обеспечен расширением границ трудоспособного возраста. Уровень безработицы в среднесрочной перспективе сохранится в пределах 3,1%. Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости, составит 0,5 млн чел., уровень регистрируемой безработицы – 0,7%¹.

Заключение

Основные выводы работы заключаются в том, что, во-первых, рынок труда современной России переживает активное развитие гибких форм занятости, нашедших отражение в социально-экономических процессах регионов и правовом поле РФ. Во-вторых, тенденции региональных демографических показателей определяют масштабы занятости населения и специфику кадрового дефицита в период глобальных вызовов. Сегодня большое внимание уделяется таким социально-демографическим группам, как молодежь и лица старшего поколения. Авторская позиция заключается в продолжении выделения социально-демографических групп населения страны, способных восполнить снижение рабочих рук. В-третьих, реализация концепции гибкого рынка труда требует расширения предоставления эластичных режимов труда населению. В-четвертых, действенной мерой решения дефицита кадров являются экономические стимулы и социальные условия, способные привлечь и удержать квалифицированных работников. В промышленно-передовых отраслях, отвечающих задачам научно-технологического развития страны, в большей мере необходима связка «высокотехнологичное оборудование = высококвалифицированные кадры», которая поможет обеспечить научно-технологическое развитие российских регионов. В-пятых, требуется систематический мониторинг рынка труда в региональном и отраслевом разрезе.

¹ Потребность работодателей в работниках, заявленная в органы службы занятости населения // Минтруд РФ. URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/2544>

Список источников

1. Ахапкин Н.Ю. Российская экономика в условиях санкционных ограничений: динамика и структурные изменения // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2023. № 6. С. 7–25. doi: 10.52180/2073-6487_2023_6_7_25
2. Годовой отчет Банка России за 2023 год. М., 2024. 331 с. // Банк России. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49041/ar_2023.pdf (дата обращения: 01.04.2024).
3. Колесникова О.А., Крымова Н.А. Развитие системы управления профориентацией – требование времени // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 139–144.
4. Дегтярёв К.Ю. Оценка влияния экономических санкций на реальный сектор экономики России // Государственное управление. Электронный вестник. 2024. № 102. С. 7–16.
5. Былков В.Г. Предупредительные сигналы влияния социально-экономических параметров на региональный рынок труда в период продолжающейся санкционной политики // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13, № 8. С. 3063–3084.
6. Бородин С.Н. Методика прогнозирования кадрового и компетентностного дефицита на региональном рынке труда как способ оценки перспектив его развития // Экономика труда. 2024. Т. 11, № 1. С. 39–60.
7. Карпушинкина А.В., Лаврентьев А.С. Методический подход к оценке и регулированию дисбаланса спроса и предложения профессиональных кадров на региональных рынках труда // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2024. Т. 18, № 1. С. 90–104.
8. Кувичкин Н.М., Криницин Н.Н., Рябичев А.А. Вопросы и проблемы кадрового обеспечения в отечественном агропромышленном комплексе // Московский экономический журнал. 2024. Т. 9, № 1.
9. Малаев В.В., Хайтуллина Г.Р., Мустафина Н.Р., Мухтасаров Э.А. Рынок труда в финансовом секторе России // Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration. 2019. Т. 8, № 1 (26). С. 222–225. doi: 10.26140/anie-2019-0801-0049
10. Федеральный закон «О занятости населения в РФ» от 12.12.2023 № 565-ФЗ // СПС КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_464093/ (дата обращения: 10.03.2024).
11. Аврамова Е.М., Клячко Т.Л., Логинов Д.М. Трудоустройство молодежи с высшим образованием и уроки пандемии : научный доклад. М. : РАНХиГС, 2020.
12. Андреянова Е.Л. Проблемы рынков труда и образовательных услуг Иркутской области // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2020. Т. 18, № 4. С. 92–103. doi: 10.24147/1812-3988.2020.18(4).92-103
13. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России в зеркале социологии. К итогам многолетних исследований. М. : ФНИСЦ РАН, 2020. 688 с. doi: 10.19181/monogr.978-5-89697-325-6.2020
14. Заболотная Е.А., Серегина В.В., Середина М.Н. Требования рынка труда к человеческому капиталу молодежи // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. № 10 (130). С. 64–76.
15. Попов А.В. Влияние прекаризации на уровень жизни и положение российской молодежи в сфере занятости // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2023. Т. 16, № 6. С. 236–251. doi: 10.15838/esc.2023.6.90.14
16. Ростовская Т.К., Скоробогатова В.И., Васильева Е.Н. Образовательная миграция в контексте геополитических вызовов / отв. ред. Т.К. Ростовская. М. : Проспект, 2023. 128 с. doi: 10.31085/9785392400607-2023-128
17. Андреянова Е.Л., Читузובה В.Н. Трудовые и карьерные мотивации современной молодежи Иркутской области // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2021. № 53. С. 177–195. doi: 10.17223/19988648/53/13. EDN: WBOBJG

18. Крутикова В.К., Косогорова Л.А., Якунина М.В., Якунина В.А., Шаров С.В. Человеческий потенциал и кадровые проблемы: преодоление дефицита // Экономика и предпринимательство. 2023. № 10 (159). С. 871–874.

References

1. Akhupkin, N.Yu. (2023) Rossiyskaya ekonomika v usloviyakh sanktsionnykh ograniicheniy: dinamika i strukturnye izmeneniya [Russian economy under sanctions restrictions: dynamics and structural changes]. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk*. 6. pp. 7–25. doi: 10.52180/2073-6487_2023_6_7_25
2. Bank of Russia. (2024) *Godovoy otchet Banka Rossii za 2023 god* [Annual Report of the Bank of Russia for 2023]. Moscow: Bank Rossii. [Online] Available from: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49041/ar_2023.pdf (Accessed: 01.04.2024).
3. Kolesnikova, O.A. & Krymova, N.A. (2010) Razvitiye sistemy upravleniya proforientatsiyey – trebovaniye vremeni [Development of the career guidance management system is a requirement of the times]. *Vestnik VGU. Seriya: Ekonomika i upravlenie*. 1. pp. 139–144.
4. Degtyarev, K.Yu. (2024) Otsenka vliyaniya ekonomicheskikh sanktsiy na real'nyy sektor ekonomiki Rossii [Assessing the impact of economic sanctions on the real sector of the Russian economy]. *Gosudarstvennoye upravlenie. Elektronnyy vestnik*. 102. pp. 7–16.
5. Bylkov, V.G. (2023) Predupreditel'nye signaly vliyaniya sotsial'no-ekonomicheskikh parametrov na regional'nyy rynek truda v period prodolzhayushcheyusa saksionnoy politiki [Warning signs of the impact of socioeconomic parameters on the regional labor market during the period of continuing sanction policy]. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo*. 8 (13). pp. 3063–3084.
6. Borodin, S.N. (2024) Metodika prognozirovaniya kadrovogo i kompetentnostnogo defitsita na regional'nom rynke truda kak sposob otsenki perspektiv ego razvitiya [Methodology for forecasting personnel and competency shortages in the regional labor market as a way to assess the prospects for its development]. *Ekonomika truda*. 1 (11). pp. 39–60.
7. Karpushinkina, A.V. & Lavrent'ev, A.S. (2024) Metodicheskiy podkhod k otsenke i regulirovaniyu disbalansa sprosa i predlozheniya professional'nykh kadrov na regional'nykh rynkakh truda [Methodological approach to assessing and regulating the imbalance of supply and demand for professional personnel in regional labor markets]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. 1 (18). pp. 90–104.
8. Kuvichkin, N.M., Krinitsin, N.N. & Ryabichev, A.A. (2024) Voprosy i problemy kadrovogo obespecheniya v otechestvennom agropromyshlennom komplekse [Issues and problems of personnel provision in the domestic agro-industrial complex]. *Moskovskiy ekonomicheskij zhurnal*. 1 (9).
9. Malaev, V.V. et al. (2019) Rynek truda v finansovom sektore Rossii [Labor market in the financial sector of Russia]. *Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*. 1 (8). pp. 222–225. doi: 10.26140/anie-2019-0801-0049
10. Consultant Plus. (2023) *On Employment of the Population in the Russian Federation. Federal Law No. 565-FZ of December 12, 2023*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_464093/ (Accessed: 10.03.2024). (In Russian).
11. Avramova, E.M., Klyachko, T.L. & Loginov, D.M. (2020) *Trudoustroystvo molodezhi s vysshim obrazovaniem i uroki pandemii* [Employment of Young People with Higher Education and the Lessons of the Pandemic]. Moscow: RANEPa.
12. Andreyanova, E.L. (2020) Problemy rynkov truda i obrazovatel'nykh uslug Irkutskoy oblasti [Problems of labor markets and educational services of the Irkutsk Region]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"*. 4 (18). pp. 92–103. doi: 10.24147/1812-3988.2020.18(4).92-103
13. Gorshkov, M.K. & Sheregi, F.E. (2020) *Molodezh' Rossii v zerkale sotsiologii: k itogam mnogoletnikh issledovaniy* [Youth of Russia in the Mirror of Sociology. On the results of long-term research]. Moscow: FNISs RAN.

14. Zabolotnyaya, E.A., Seregina, V.V. & Seredina, M.N. (2020) Trebovaniya rynka truda k chelovecheskomu kapitalu molodezhi [Labor market requirements for the human capital of young people]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*. 10 (130). pp. 64–76.

15. Popov, A.V. (2023) Vliyanie prekarizatsii na uroven' zhizni i polozhenie rossiyskoy molodezhi v sfere zanyatosti [The impact of precarization on the standard of living and the employment situation of Russian youth]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 6 (16). pp. 236–251. doi: 10.15838/esc.2023.6.90.14

16. Rostovskaya, T.K., Skorobogatova, V.I. & Vasil'eva, E.N. (2023) *Obrazovatel'naya migratsiya v kontekste geopoliticheskikh vyzovov* [Educational Migration in the Context of Geopolitical Challenges]. Moscow: Prospekt.

17. Andreyanova, E.L. & Chipizubova, V.N. (2021) Work and career motivations of modern youth in Irkutsk Oblast. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 53. pp. 177–194. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/53/13

18. Krutikova, V.K. et al. (2023). Chelovecheskiy potentsial i kadrovye problemy: preodolenie defitsita [Human potential and personnel problems: overcoming the deficit]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 10 (159). pp. 871–874.

Информация об авторе:

Андреянова Е.Л. – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела региональной демографии, Институт демографических исследований, Федеральный научно-исследовательский социологический институт Российской академии наук (Москва, Россия). E-mail: elena_andreyanova@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

E.L. Andreyanova, Cand. Sci. (Economics), leading researcher, Institute for Demographic Research, Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russian Federation). E-mail: elena_andreyanova@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 05.01.2025;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 05.01.2025;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Финансы

Научная статья
УДК 336.645
doi: 10.17223/19988648/69/8

Вывод активов из кредитной организации в преддверии банкротства

Даниил Николаевич Котов¹

¹ *Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия, daniilkotov2014@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассматривается механизм вывода активов из кредитной организации, анализируется состав преступления по ст. 196 УК РФ и исследуются основные инструменты, используемые злоумышленниками в целях хищения денежных средств из кредитных организаций. Поставлена цель по разработке предложений совершенствования эффективного алгоритма выявления фактов возникновения «дыр» в банках для раскрытия преступлений по составам ст. 159 и 196 УК РФ.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, вывод активов, банки, экспертиза, финансовые расследования

Для цитирования: Котов Д.Н. Вывод активов из кредитной организации в преддверии банкротства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 154–163. doi: 10.17223/19988648/69/8

Finance

Original article

Withdrawal of assets from a credit institution on the eve of bankruptcy

Daniil N. Kotov¹

¹ *Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation,
daniilkotov2014@yandex.ru*

Abstract. The article examines the mechanism of asset withdrawal from a credit institution, analyzes the corpus delicti under Article 196 of the Criminal Code of the Russian Federation, and examines the main tools used by intruders to steal funds from credit institutions. The aim is to develop proposals for improving an effective algorithm for detecting the occurrence of "holes" in banks to solve crimes under Articles 159 and 196 of the Criminal Code of the Russian Federation.

Keywords: intentional bankruptcy, asset withdrawal, banks, expertise, financial investigations

For citation: Kotov, D.N. (2025) Withdrawal of assets from a credit institution on the eve of bankruptcy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 154–163. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/8

Факторами, влияющими на динамику мошенничества в кризисных условиях, являются снижение спроса (влечет снижение выручки) и оптимизация расходов. В условиях кризиса злоумышленники готовы прибегнуть к банкротству, предварительно похитив доступные им средства. Так, в России с начала 2010 г. прекратили деятельность 750 банков, из них 562 – по причине отзыва лицензии [1]. Во многих банках выявлены масштабные схемы мошенничества, в результате которых их руководители осуждены или находятся в розыске. По информации ГК «АСВ», число таких кредитных организаций составляет 202 [2], или до 36% от всех случаев отзыва лицензий. На сегодня продолжается предварительное следствие в отношении контролирующих лиц 141 кредитной организации. Таким образом, как минимум треть всех банкротств банков в подавляющем большинстве связана с мошенничествами, присвоениями или растратами, злоупотреблениями.

Имея в арсенале неоспоримые доказательства причастности ответственных лиц к криминальному выводу активов из кредитной организации в период, когда еще банк не стал банкротом, у правоохранителей нет возможности возбудить уголовное дело по ст. 196 УК РФ, а когда такая возможность возникает, привлечь к ответственности некого – преступники оказываются за пределами страны, дабы избежать субсидиарной ответственности (ст. 3 ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ). Как следствие, такое положение дел ставится вразрез интересам вкладчиков, а также интересам общества и государства, первостепенное значение для которых имеет погашение ущерба. Приходится подключать механизм репатриации активов, реализация которого, как показывает практика, сопровождается массой сложностей.

Во взаимосвязи с криминальным аспектом несостоятельности выделяют три вида банкротств: рыночные, фиктивные и преднамеренные. Последние наряду со вторыми являются уголовно наказуемыми, но в случаях, когда имеется вступившее в силу решение арбитражного суда о признании банка несостоятельным. Несмотря на то, что в уголовном законодательстве или законодательстве об административных правонарушениях нет прямого указания об этом, его исполнение обусловлено доказыванием объективной стороны преступления – установленным банкротством кредитной организации в связи с нанесенным ущербом. При этом, чтобы признать банк банкротом, должно пройти две недели с даты неисполнения обязательств (п. 1 ст. 189.8 ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ). Это объясняется допустимостью оздоровления, образно выражаясь, неплатежеспособность – это болезнь, а банкротство – уже смерть. Кроме этого, арбитражный управляющий должен выявить признаки преднамеренного банкротства, прежде чем передать свои выводы в состав доказательной базы по уголовному делу (Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855). Так, причиной невозможности воз-

будить уголовное дело по ст. 196 УК РФ может служить отсутствие субъективной стороны преступления: сложно выявить среди руководителей, преследующих корыстные цели, реального «зачинщика» банкротства. Также возбуждение уголовного дела по ст. 196 УК РФ может продолжительное время откладываться, что, несомненно, дает преимущество злоумышленникам.

Рассматриваемые положения уголовного законодательства содержат бланкетную норму и раскрываются с позиции возникновения недостаточности имущества с вытекающим из этого факта неисполнения обязательств. В данном случае неверным подходом будет полагать, что неисполнение своих обязательств – это признак преднамеренного банкротства. Банк может намеренно не погашать взятые на себя обязательства, однако это не означает наличие в его положении факта недостаточности имущества. Поэтому признаком умышленного банкротства может считаться только возникающая недостаточность имущества.

Состав преступления по ст. 196 УК РФ формируется тогда, когда достаточность имущества, рассчитанная как отношение собственного капитала банка к банковским активам, взвешенным по степени риска невозврата ссуд, становится ниже значения уставного капитала банка. Возникают основания для отзыва лицензии на осуществление банковских операций (п. 1 и п. 2 ч. 2 ст. 20 ФЗ от 02.12.1990 № 395-1).

По самой распространённой типологии вывода активов в преддверии банкротства все начинается с кредитования подконтрольных лиц: ими приобретаются активы банка без намерения их возврата. Нередко используются производные денег, права требования и имущество. Под такого рода задачи регистрируются заемщики, не отвечающие признакам «здорового» хозяйствующего субъекта (далее – техническое юридическое лицо, ТЮЛ), т.е. осуществляющие финансово-хозяйственную деятельность в минимальном размере или не ведущую её вовсе (Приказ ФНС от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@).

С выдачи таким заемщикам ссуд причиняется ущерб банку. Когда он будет соразмерен собственному капиталу, банк следует признать несостоятельным. Но лишь тогда переступается порог достаточности имущества. Поэтому оценивать вышеизложенные обстоятельства как формирование состава преступления по ст. 196 УК РФ не приходится, так как банк все еще имеет возможность исполнить обязательства перед вкладчиками. То есть если руководитель банка вывел активы на сумму, не превышающую капитал банка (уставной и добавочный), то присутствуют признаки преступления по ст. 160 УК РФ.

В пассивах банка учитываются обязательства (перед вкладчиками), остатки на счетах и собственный капитал банка, состоящий из уставного и добавочного капитала. При выводе активов обязательства поначалу остаются нетронутыми. В активе права требования на возврат и оплату кредита в оговоренный срок трансформируются: сумма просроченной задолженности постепенно возрастает, пока доходные активы стремительно сокраща-

ются. Балансовая стоимость, заключающаяся в равенстве активов и пассивов, формально не изменяется, тем не менее стоимость обязательств перед третьими лицами (пассивов) становится меньше стоимости имущества банка (активы) на сумму его капитала. Он выступает в качестве «подушки безопасности» при потере стоимости активов. По балансовой стоимости сумма активов равна сумме остатка задолженности. Однако любая ссуда должна иметь справедливую стоимость, уменьшенную на риск невозврата (риск потери по ссуде). Так, банком создается резерв на возможные потери по ссуде (далее – РВПС), исходя из финансового положения заемщика и степени обслуживания им долга.

Категория качества ссуды определяет уровень резервирования. Следует обратить внимание на то, что РВПС отражается в расходах банка, поэтому при оценке качества ссуды в целях занижения РВПС (иначе возникнут основания для предупреждения банкротства согласно п. 3, п. 4 и п. 6 ст. 189.10 ФЗ № 127-ФЗ) злоумышленники могут либо внутри одной категории искусственно снизить до минимума риск, либо вовсе приписывать иную категорию. К примеру, фактически являющаяся «сомнительной» (резерв 21–50%) ссуда может быть оценена как «нестандартная» (резерв 1–20%). Подобное занижение при корпоративном или розничном кредитовании ТЮЛ свидетельствует о корысти в действиях менеджмента, стремящегося показать все «в лучшем свете» для регулятора.

Автор считает целесообразным создать механизм, подобный платформе «Знай своего клиента», в рамках мониторинга операций по ОД/ФТ (согласно ФЗ от 21.12.2021 № 423-ФЗ), заключающийся в следующем. При оценке категории качества выданной ссуды ТЮЛ банк способен ее завысить до I–II степени. При взаимодействии с ФНС России ЦБ РФ способен автоматизированно провести финансовый анализ деятельности заемщика на основании поданной отчетности в Росстат. Кроме этого, при прогнозировании банкротства (путем применения моделей, приложимых к российским экономическим реалиям, к примеру, четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, предложенная учеными Иркутской государственной экономической академии) разрабатываемая платформа с учетом целей выдаваемых ссуд может задавать рамки оценки категории качества ссуд. Так, при неудовлетворительных показателях заемщика ЦБ РФ не допускает формирование резервов по этому заемщику ниже 20% (риск потери по ссуде не опустится ниже 20%, так как в соответствии с суждением регулятора заемщик входит в категории не ниже III). В таком случае у менеджмента не получится существенно занизить РВПС.

На этапе создания РВПС учитываются залоговые активы, снижающие их долю и влияющие тем самым на прибыль. При выдаче ссуд часто обращают внимание не на финансовое положение заемщика, а на заключающийся с ним договор залога. Таким образом банки осуществляют функции ломбардов. Как следствие, возникают риски недополучения залоговой суммы при неплатежеспособном состоянии заемщика (спрос на залоговое имущество волатилен). Кроме залогов, заключаются сделки РЕПО, искусственно увеличивающие активы и скрывающие их некачественность.

Другой способ занизить РВПС – обслуживать долг. ТЮЛ выплачивает проценты за пользование кредитом, зачастую с частичным погашением тела долга и средствами другого ТЮЛа, закредитованного в этом же банке. Если учет операций ведется внутрибанковскими проводками, то раскрыть хищение не составит труда. Сложности появляются при возникновении посредников и перекредитовании средствами другого банка. Кроме как аналитическим путем через сопоставление денежных потоков по счетам «дружественных» кредитных организаций, взаимосвязанность лиц раскрыть такую схему не представляется возможным. Через данный способ занижения РВПС ссудам даётся категория небезнадежной.

Стоит обратить внимание, что новый ущерб не возникает: безнадежная ссуда переходит к техническим заемщикам. Поэтому полагать, что последние не выплатившие кредит ТЮЛ являются единственными в своем роде «похитителями», неверно. В таком случае закономерно анализировать состав ТЮЛ не в момент отзыва лицензии, а в динамике.

Тем не менее скрывать неблагоприятное финансовое состояние банка в течение продолжительного времени становится невозможным: допускается нарушение норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, пролонгируются кредиты на более долгий срок, растет количество их невозвратов и т.д. (Инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И).

Путем анализа первичной документации из ФНС России, фондов, других банков, информации из открытых источников, досье ТЮЛ становятся не такими убедительными. Со временем в банк неоднократно направляются предписания регулятора (ст. 17 ФЗ от 10.07.2002 № 86-ФЗ): причинами финансовых проблем являются выдача кредитов заемщикам с недостаточным уровнем обеспечения, финансового состояния и обслуживания долга, вложения в некачественные ценные бумаги на фоне агрессивной политики наращивания пассивов (усиливается привлечение средств физических лиц при положительной репутации банка), а также увеличение активов без внимания на достаточность капитализации банка. В случае неисполнения предписаний ЦБ РФ менеджмент кредитной организации уличается в бездействии (не предпринимаются действенные меры по нормализации состояния).

Тем не менее в случае выявления нарушений, по факту являющихся признаками преступления (к примеру, по ст. 172.1 УК РФ), ЦБ РФ может предоставить срок до 45 дней на их устранение (ст. 74 ФЗ от 10.07.2002 № 86-ФЗ). Такое положение дел объясняется тем, что регулятор не устанавливает умысел в нарушениях (данная компетенция лежит на органах следствия и суде). В этой связи в целях оперативного раскрытия преступлений необходимо незамедлительно сообщать о выявленных нарушениях в правоохранительные органы.

Возвращаясь к составу преступления по ст. 196 УК РФ, стоит отметить, что для следствия становится важным определить момент потери достаточности капитала: кому выдавались ссуды и кем из руководителей банка совершались распорядительные действия.

Для примера был выбран ЗАО «Межпромбанк». У банка отозвана лицензия 04 октября 2010 г. (приказ ЦБ РФ №ОД-484 от 01.04.2010), через два месяца банк признан несостоятельным, в отношении него введено конкурсное производство. Возбуждение уголовного дела по ст. 196 УК РФ состоялось лишь в январе 2011 г. в отношении А.А. Диденко (председателя Исполнительной дирекции банка с 01.10.2008 по 02.03.2010), А.С. Злобина (врио с 03.03.2010 по 02.08.2010) и М.Е. Илларионовой (врио с 03.08.2010). В материалах дела № А40-119763/10 содержится схема согласования всех сделок с С.В. Пугачевым через цепочку взаимосвязанных организаций и оффшорных подчиняющихся ему фирм. Действиями руководителей причинён ущерб банку в размере 125 018 675 тыс. руб. путем выдачи ссуд 114 заемщикам по 226 договорам кредита.

Конкурсным управляющим, обязанным проводить оценку как минимум за последние два года, ТЮЛ были разделены на группы, в одной из которых в отношении ТЮЛ не анализировалось финансовое состояние, а их обязательства обеспечивались залогом ликвидных ценных бумаг. Согласно подаваемой отчетности, у банка за последние 9 месяцев существования были ценные бумаги, переданные в обеспечение на сумму 290–300 млрд руб., а доля резервов составляла от 35 до 45 млрд руб.

Так, конкурсным управляющим выявлены сделки, заключенные на нерыночных условиях (п. 9 Постановления Правительства РФ от 27.12.2004 № 855):

- 1) сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;
- 2) сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях (обычно по договорам цессии).

Выделенное ранжирование сделок, влияющих на квалификацию преступления по ст. 196 УК РФ в ходе анализа, отраженное во временных правилах, является «расплывчатым». Сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом или влекущие за собой приобретение неликвидного имущества, могут быть признаны экономически обоснованными при появлении покупателей, способных выкупить имущество, признанное оценщиком неликвидным. Представляется целесообразным установить временные рамки оценки имущества, а также закрепить требование его оценивать с привлечением профессионального оценщика.

Для эффективного раскрытия состава преступления по ст. 196 УК РФ необходимо взаимодействие правоохранительных органов и регуляторов. Так, для установления аффилированности ТЮЛ и руководителей могут потребоваться компетенции УЭБиПК МВД России, для установления признаков технического характера заемщиков – ФНС России, для раскрытия схемы хищений – ГК «АСВ», для контроля за финансовым состоянием банка – ЦБ РФ.

В целях привлечения к ответственности действительных злоумышленников (а не тех, кто остался на дату отзыва лицензии) необходимо:

– изучить всех заемщиков на наличие признаков ТЮЛ, определить на каждую отчетную дату их задолженность в активах банка и, уменьшив стоимость активов на эту сумму, выявить период снижения достаточности стоимости имущества;

– зафиксировать динамику увеличения задолженности ТЮЛ с учетом перекредитования и проследить динамику достаточности стоимости имущества банка;

– не рассматривать одну сделку или ряд сделок, лежащих буквально в краткосрочном периоде до отзыва лицензии, а ущерб оценивать с точки зрения существования цепочки перекредитования;

– определить лиц, принимающих решения по кредитам.

Автором делается вывод о наличии недостатков в системе методов исследования обстоятельств и признаков рассматриваемого экономического преступления. Учитывая это, автором предлагается:

1. Разработать методику исследования деятельности хозяйствующих субъектов (кредитных организаций) на предмет выявления признаков преступления в деятельности такого хозяйствующего субъекта.

2. В методике определить два этапа: первый связан с оценкой финансового состояния хозяйствующего субъекта, второй связан с предметным исследованием совершаемых сделок.

Первый этап включает в себя разработку отдельной методики анализа финансового состояния в сфере кредитования, применимую при исследовании финансового положения компаний с учетом специфики отрасли. Отличным примером тому служит показатель текущей ликвидности, который должен быть больше в области торговли, нежели в других областях экономики, за счет необходимости в наличии у непроектных предприятий средств для покрытия всех своих краткосрочных обязательств. Для ее разработки потребуется определить среднеотраслевые нормативные значения показателей эффективности деятельности предприятий, их финансовой устойчивости.

Следовательно, такой уровень конкретизации показателей финансового положения позволит определить период, в который совершались сделки, имеющие отношение к возможному преступлению.

Второй этап предполагает изучение сделок, существенно влияющих на состояние исследуемого хозяйственного субъекта. Автором предлагается перечень сделок в сфере корпоративного и розничного кредитования, свидетельствующих о наличии рисков совершения преступлений экономической направленности, а именно:

– сделки, связанные с возникновением обязательств должника вследствие выдачи тому ссуды на сумму, превышающую его валюту баланса на момент выдачи ссуды, а также не обеспеченную достаточным объемом имущества;

– сделки, связанные с возникновением обязательств должника с последующим отчуждением в пользу кредитора имущества по причине несостоятельности должника;

– сделки, связанные с возникновением обязательств должника без их исполнения впоследствии в полном объеме, с учетом начисленных кредитором сумм в счет резервов на возможные потери по ссуде;

– сделки по замене одних обязательств другими, заключенные в условиях несостоятельности должника и без обоснования передачи обязательств цессионарию, в том числе без формирования дополнительных резервов на возможные потери по ссуде.

При установлении сведений, касающихся сделки, банк как кредитор в силах подключать механизм, реализующийся в рамках деятельности Департамента по управлению проблемными активами. В целях возмещения причиненного банку ущерба в заявлении о несостоятельности заемщика разумно привлечь специалиста и сослаться на его выводы, в том числе с указанием сделок или операций, носящих характер ориентирующих при определении способа совершения преступления.

3. Регламентировать применение методики как обязательной для экспертов, осуществляющих исследование сведений в рамках проведения финансово-экономических экспертиз.

Все это даст возможность привлекать к ответственности злоумышленников и поможет проводить профилактику вывода активов на начальном этапе.

Список источников

1. Прекратившие существование кредитные организации. URL: <https://www.banki.ru/banks/memory> (дата обращения: 09.03.2024).

2. Ликвидация и конкурсное производство в отношении банков. URL: <https://www.asv.org.ru/about/liquidation> (дата обращения: 13.03.2024).

3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»: федеральный закон № 208-ФЗ: [1995-12-26]. 1995. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: федеральный закон № 127-ФЗ: [2002-10-26]. 2002. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/

5. *Зенкин И.В.* Банкротство коммерческих организаций: Правовые аспекты : учеб. пособие для арбитраж. управляющих. М., 2000. 207 с.

6. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»: федеральный закон № 855: [2004-12-27]. 2004. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51004/

7. *Белякова Е.Г.* Судебная финансово-экономическая экспертиза по делам о преднамеренном банкротстве юридических лиц. М., 2023. 176 с.

8. *Basel III: Finalising post-crisis reforms.* URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm>

9. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 : Федеральный закон № 395-1: [1990-12-02]. 1990. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/

10. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»: федеральный закон № ММ-3-06/333@: [2007-05-30]. 2007. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/

11. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/

12. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 21.12.2021 № 423-ФЗ : Конституция No 423-ФЗ: [2021-12-21]. 2021. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_404060/

13. Доклад для общественных консультаций «О совершенствовании регулирования залогового обеспечения». Центральный банк Российской Федерации. 2018. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/50675/Consultation_Paper_180313.pdf

14. Инструкция Банка России от 29 ноября 2019 г. № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» : федеральный закон № 199-И: [2019-11-29]. 2012. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342089/

15. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ : Конституция № 86-ФЗ: [2002-07-10]. 2002. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/

16. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. URL: <https://cbr.ru/>

17. Сюн Ю., Трифонов В., Дементьева С. Банкротство проверяют в деле // Коммерсант. 2011. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1576542> (дата обращения: 15.03.2023).

18. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 24 июня 2015 г. по делу № А40-119763/2010. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/THRVIExbl660/>

References

1. Banki.ru. (n.d.) *Prekrativshie sushchestvovanie kreditnye organizatsii* [Discontinued credit institutions]. [Online] Available from: <https://www.banki.ru/banks/memory> (Accessed: 09.03.2024).

2. Agentstvo po strakhovaniyu vkladov [Deposit Insurance Agency]. (n.d.) *Likvidatsiya i konkursnoe proizvodstvo v otnoshenii bankov* [Liquidation and bankruptcy proceedings in relation to banks]. [Online] Available from: <https://www.asv.org.ru/about/liquidation> (Accessed: 13.03.2024).

3. Consultant Plus. (1995) *On Joint-Stock Companies. Federal Law No. 208-FZ of December 26, 1995*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (In Russian).

4. Consultant Plus. (2002) *On Insolvency (Bankruptcy). Federal Law No. 127-FZ of October 26, 2002*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (In Russian).

5. Zenkin, I.V. (2000) *Bankrotstvo kommercheskikh organizatsiy: Pravovye aspekty* [Bankruptcy of Commercial Organizations: Legal aspects]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya.

6. Consultant Plus. (2004) *On Approval of the Temporary Rules for Verification by an Insolvency Practitioner of the Presence of Signs of Fictitious and Intentional Bankruptcy. RF Government Resolution of No. 855 of December 27, 2004*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51004/ (In Russian).

7. Belyakova, E.G. (2023) *Sudebnaya finansovo-ekonomicheskaya ekspertiza po delam o prednamerennom bankrotstve yuridicheskikh lits* [Judicial Financial and Economic Examination of Cases of Intentional Bankruptcy of Legal Entities]. Moscow: Prospekt.

8. BIS. (2017) *Basel III: Finalising post-crisis reforms*. [Online] Available from: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm>

9. Consultant Plus. (1990) *On Banks and Banking Activities. Federal Law No. 395-1 of December 2, 1990*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (In Russian).

10. Consultant Plus. (2007) *On Approval of the Concept of the On-site Tax Audit Planning System. Order of the Federal Tax Service of Russia No. MM-3-06/333@ of May 30, 2007.* [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (In Russian).

11. Consultant Plus. (2017) *On the Procedure for the Formation of Reserves for Possible Losses on Loans, Loan and Similar Debt by Credit Institutions. Bank of Russia Regulation No. 590-P of June 28, 2017.* [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/ (In Russian).

12. Consultant Plus. (2021) *On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation. Federal Law No. 423-FZ of December 21, 2021.* [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_404060/ (In Russian).

13. Bank of Russia. (2018) *Doklad dlya obshchestvennykh konsul'tatsiy "O sovershenstvovanii regulirovaniya zalogovogo obespecheniya"* [On improving the regulation of collateral. Report for public consultations]. [Online] Available from: https://cbr.ru/Content/Document/File/50675/Consultation_Paper_180313.pdf.

14. Consultant Plus. (2019) *On mandatory standards and surcharges to capital adequacy standards for banks with a universal license. Bank of Russia Instruction No. 199-I of November 29, 2019.* [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342089/ (In Russian).

15. Consultant Plus. (2002) *On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia). Federal Law No. 86-FZ of July 10, 2002.* [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (In Russian).

16. Bank of Russia. (n.d.) [Online] Available from: <https://cbr.ru/> (In Russian).

17. Syun, Yu., Trifonov, V. & Dement'eva, S. (2011) Bankrotstvo proveryat v dele [Bankruptcy will be checked in practice]. *Kommersant*. 29 January. [Online] Available from: <https://www.kommersant.ru/doc/1576542> (Accessed: 15.03.2023).

18. Sudebnye i normativnye akty RF [Judicial and Regulatory Acts of the Russian Federation]. (2015) *Resolution of the Ninth Arbitration Court of Appeal of June 24, 2015 in case No. A40-119763/2010.* [Online] Available from: <https://sudact.ru/arbitral/doc/THRVIExbl660/> (In Russian).

Информация об авторе:

Котов Д.Н. – студент магистратуры 2-го курса МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, Россия). E-mail: daniilkotov2014@yandex.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

D.N. Kotov, master's student, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation). E-mail: daniilkotov2014@yandex.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 09.12.2024;
одобрена после рецензирования 20.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 09.12.2024;
approved after reviewing 20.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 33:004
doi: 10.17223/19988648/69/9

Особенности ценообразования на маркетплейсах

Артем Юрьевич Варнухов¹

¹ *Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург, Россия, vidyart@gmail.com*

Аннотация. Маркетплейсы преобразовали традиционные механизмы рыночного взаимодействия, переведя их в цифровой формат, позволив покупателям получить доступ к большому количеству товаров, а продавцам к более широкой аудитории. Этот переход привел к изменению поведенческих моделей потребителей – покупатели получили возможность сравнивать цены, читать отзывы и принимать решения, основываясь на большем объеме информации, а продавцы, в стремлении успешно конкурировать за внимание потребителей, столкнулись с необходимостью быстро адаптироваться к новым условиям. Целью данной работы является исследование особенностей ценообразования в рамках платформенной бизнес-модели с акцентом на анализ факторов, характерных для маркетплейсов. На основе проведенного анализа выявлено, что к важнейшим системным факторам в рамках организации продаж на маркетплейсах относятся: высокий динамизм и интерактивность платформ, специфические поведенческие модели, обусловленные сетевыми эффектами, а также глобальный охват и ценовая прозрачность. Результаты имитационного моделирования позволили наглядно продемонстрировать, что использование стратегии динамического ценообразования приводит к существенному увеличению совокупной маржинальной прибыли. Интеграция в бизнес-процессы ценообразования алгоритмов машинного обучения и анализа данных открывает новые возможности для повышения эффективности и точности прогнозирования, а также обеспечивает способность оперативной адаптации к динамичным рыночным условиям внутри маркетплейсов с учетом конкурентного окружения и поведенческих моделей потребителей.

Ключевые слова: платформенная экономика, маркетплейсы, ценообразование, факторы ценообразования, машинное обучение, стратегии ценообразования, динамическое ценообразование

Для цитирования: Варнухов А.Ю. Особенности ценообразования на маркетплейсах // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 164–182. doi: 10.17223/19988648/69/9

Original article

Specifics of pricing on marketplaces

Artem Yu. Varnukhov¹

¹ Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation,
vudyart@gmail.com

Abstract. Marketplaces have transformed traditional mechanisms of market interaction by converting them to a digital format, allowing buyers to access more products and sellers to a wider audience. This transition has led to a change in consumer behavioral patterns – buyers have the opportunity to compare prices, read reviews and make decisions based on more information, and sellers, in an effort to successfully compete for consumer attention, faced the need to quickly adapt to new conditions. The aim of this article is to study the features of pricing within the framework of a platform business model with an emphasis on the analysis of factors specific to marketplaces. The process of setting prices for goods within the framework of electronic trading platforms has significant differences from traditional sales channels. This is due to both the features of the platforms themselves and the approaches used by the marketplaces. Based on the analysis, it was revealed that the most important systemic factors in the organization of sales on marketplaces include: platforms' high dynamism and interactivity, specific behavioral models due to network effects, as well as global reach and price transparency. Unlike traditional retail, where prices are changed manually and often only during promotional periods, pricing on marketplaces is more dynamic and flexible. Sellers can quickly adjust prices based on emerging market conditions: in response to price changes from competitors, fluctuations in demand or customer behavior. Globalization not only expands access to new markets, but also attracts participants from other countries and regions, often with lower costs or preferential tax conditions. Positive reviews and high ratings, being sources of network effects, act as social proof, encouraging customers to make purchases and strengthen their trust. On the contrary, products with negative reviews or low ratings rarely attract customers, even if they are competitive in other ways. Thus, sellers are not only forced to operate in a highly competitive market, but also face the need to maintain their prices in accordance with the principles of price transparency. One way to respond to these challenges may be to apply an algorithmic approach to setting prices for goods. This approach involves the use of automated systems that regulate prices based on various input data, such as demand, competitor prices, inventory quantity, customer behavior, and so on. The simulation results made it possible to clearly demonstrate that the use of a dynamic pricing strategy leads to a significant increase in total marginal profit. The study concludes that the integration of machine learning and data analysis algorithms into business pricing processes opens up new opportunities to improve the efficiency and accuracy of forecasting, as well as provides the opportunity to quickly adapt to dynamic market conditions within marketplaces, taking into account the competitive environment and consumer behavioral models.

Keywords: platform economics, marketplaces, price setting, pricing factors, machine learning, algorithmic pricing, dynamic pricing, price strategy

For citation: Varnukhov, A.Yu. (2025) Specifics of pricing on marketplaces. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 164–182. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/9

Введение

Стремительный рост и повсеместное распространение информационных технологий, процессы цифровизации и цифровой трансформации приводят к значимым изменениям в структуре и характере социально-экономических взаимодействий. Одним из ключевых драйверов инноваций и масштабных преобразований в традиционных рыночных моделях является платформенная экономика [1]. Согласно данным аналитического агентства Statista [2], совокупная рыночная капитализация крупнейших платформенных компаний (Apple, Amazon, Meta, Alphabet, Microsoft) достигла 11,331 трлн долл. США в 2023 г. Цифровые платформы не только изменили способы покупки (продажи) товаров и услуг, но и создали уникальные подходы к ценообразованию, которые заметно отличаются от тех, что используются в рамках обычных (офлайн) торговых площадок. Эти отличительные особенности обусловлены природой цифровых платформ, где алгоритмы, данные и сетевые эффекты играют центральную роль в формировании и динамике цен. Платформы подвержены воздействию сетевых эффектов, при которых ценность платформы возрастает по мере увеличения числа пользователей. Однако это также может оказывать влияние и на стратегии ценообразования.

Платформы собирают и анализируют огромное количество данных о поведении потребителей, таких как история посещенных страниц, модели покупок и даже время суток, когда пользователи наиболее активны [3]. Используя сложные алгоритмы, они могут корректировать цены в режиме реального времени для оптимизации продаж и увеличения прибыли. В отличие от традиционных рынков, где цены часто статичны и зависят от устоявшихся факторов, платформы обладают достаточной гибкостью, чтобы оперативно реагировать на рыночные сигналы и корректировать цены в зависимости от колебаний спроса и предложения, действий продавцов, а также индивидуального поведения потребителей.

Исследованию платформенной экономики посвящены труды отечественных и зарубежных авторов (J. Tirole, J. Rochet, M. Kenny, J. Zysman, A. Goldfarb, C. Tucker, A. Hagiu, M. Armstrong, E. Weyl, В.В. Акбердиной, А.Е. Шаститко, О.А. Марковой, А.Н. Морозовой, Т.А. Головиной, А.В. Полянина и др.). Маркетплейсы, являясь частным случаем платформ, привлекают все большее внимание ученых по всему миру [4, 5]. По данным UNCTAD (UN Trade and Development) [6], оцениваемый суммарный мировой объем продаж, приходящийся на 35 крупнейших платформ электронной коммерции (Alibaba, Amazon, JD.com, Pinduoduo и др.), увеличился с 2,6 трлн долл. в 2019 г. до более чем 4 трлн долл. к 2021 г., а общий объем продаж в сфере электронной коммерции в 43 развитых и развивающихся странах составил 27 трлн долл. по итогам 2022 г. В России, согласно представленной статистике на платформе поставки данных ФНС [7] (на основе чеков ККТ), по состоянию на декабрь 2024 г. общая выручка в сфере электронной коммерции составила 2,54 трлн руб., показав темп прироста 78%

при общем количестве чеков в 2,05 млрд шт. с темпом роста 138%. На основе приведенных сведений можно сделать вывод, что масштабы деятельности маркетплейсов растут невероятными темпами, а объемы продаж достигают триллионов рублей. Это наблюдение подчеркивает актуальность и важность изучения специфики и характера функционирования маркетплейсов. Понимание этих особенностей позволит предприятиям более эффективно адаптироваться к условиям продолжающейся цифровой трансформации, улучшить процессы продаж и оптимизировать операционную деятельность.

Концепция платформенной экономики

Концепция платформенной экономики строится на бизнес-моделях, в которых цифровые платформы играют роль медиаторов, соединяя между собой различных участников [8, 9]. Традиционные бизнес-модели, как правило, следуют линейной цепочке создания ценности. В линейном подходе предприятия владеют физическими активами, инфраструктурой, а также контролируют и управляют всеми аспектами от начала производства до продажи конечному потребителю. Отойдя от линейного процесса, при котором товары (услуги) создаются и распределяются в однонаправленном потоке, платформенная бизнес-модель коренным образом переосмысляет подход к формированию цепочек ценностей. Платформы работают по принципиально иной модели, где вместо роли классического производителя или поставщика они выступают только в качестве связующего звена [10, 11]. Таким образом фокус смещается на создание и управление экосистемой, позволяющей объединить участников и сформировать необходимые условия для осуществления транзакций с целью последующего извлечения прибыли за счет совместной деятельности независимых участников платформы. Многие платформы работают на двусторонних рынках, в рамках которых две различные группы участников взаимодействуют друг с другом через платформу-посредника [12, 13]. Платформа способствует совершению транзакций между этими двумя группами, создавая ценность для обеих сторон. Как правило, одна группа участников формирует сторону спроса (пассажиры на платформах совместных поездок, покупатели на маркетплейсах, наниматели на платформах аренды недвижимости), в то время как другая группа участников представляет сторону предложения (водители, продавцы, собственники жилья). Успех деятельности платформ коренным образом зависит от привлечения к участию и сбалансированности обеих групп участников, поскольку ценность для каждой группы в значительной степени зависит от присутствия другой стороны. Взаимодействие групп участников в рамках платформенной бизнес-модели показано на рис. 1.

Цифровые платформы распространены во многих областях и секторах экономики, включая розничную торговлю, транспорт, финансы, индустрию развлечений, образование и т.д. Среди широко известных платформ можно

отметить следующие: социальные сети (VK, Одноклассники и TikTok), шеринговые и гиг-площадки (Airbnb и YouDo), платформы для организации поездок (Uber, Lyft и Яндекс.Такси). Все эти платформы революционизировали устоявшиеся модели взаимодействия, преобразовали рыночный ландшафт и позволили большему числу людей участвовать в экономической деятельности за пределами традиционных структур занятости.

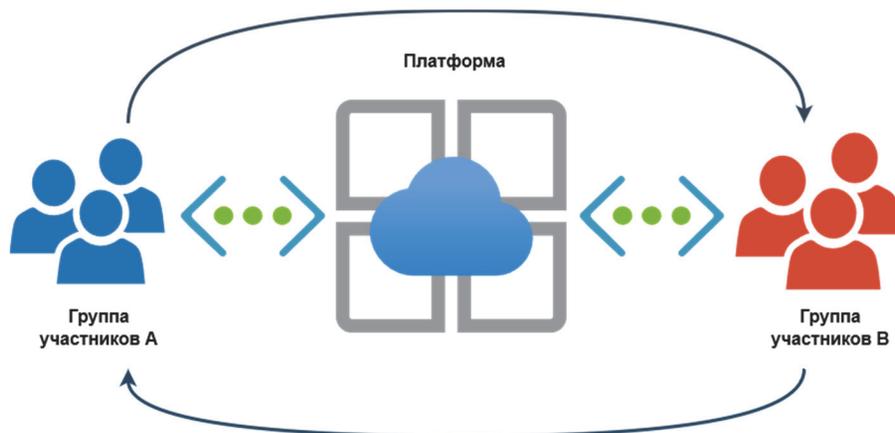


Рис. 1. Модель платформенного взаимодействия.
 Источник: составлено автором

Платформы основаны на идеях децентрализованного подхода, что отличает их от традиционных иерархических и интегрированных бизнес-моделей [14, 15]. Вместо подхода на основе централизованного управления в платформенных бизнес-моделях возникает сеть независимых участников (пользователей, поставщиков, потребителей, разработчиков и т.д.), которые взаимодействуют в рамках единой экосистемы и тем самым формируют ценность совместными усилиями. Концепция платформ устраняет необходимость владеть всеми активами и управлять каждым этапом производственных процессов, поскольку эти функции передаются участникам платформы, совместно взаимодействующих в единой экосистеме. В качестве примера можно привести кейсы Airbnb или Uber, которые превратились в международных гигантов, не владея ни одним отелем или автопарком. Вместо этого они использовали свои платформы для объединения спроса и предложения по всему миру. Такая распределенная модель содействует лучшему удовлетворению спроса и предложения, а также снижает барьеры для входа и способствует развитию предпринимательства, в которой даже мелкие игроки могут конкурировать с крупными корпорациями [16, 17]. Кроме того, платформы повышают эффективность использования ресурсов, создавая условия для совместного доступа и интеграции активов. Это особенно

заметно на примере BlaBlaCar, который позволяет людям находить попутчиков и делить расходы на топливо и поездки, что делает использование автомобилей более эффективным.

Одной из важных особенностей платформ является их способность снижать транзакционные издержки (например, связанные с поиском, покупкой, продажей, обменом и т.д.) [18]. В традиционных бизнес-моделях транзакционные издержки могут быть очень высокими из-за воздействия множества разнообразных факторов (необходимость в физической инфраструктуре, посредниках, сложных цепочках поставок, согласованиях, трудоемких процессах и т.д.) [19]. Платформы оптимизируют эти процессы с помощью цифровых технологий, создавая более эффективные структуры и системы, которые упрощают и ускоряют взаимодействие между участниками [20]. Например, на платформах электронной коммерции покупатель и продавец могут взаимодействовать между собой напрямую, что исключает потребность в дорогостоящих торговых площадях, снижает затраты на мэтчинг и организацию логистики, а также маркетинговые усилия. Платежные системы интегрируются в контур маркетплейса, а операции по обслуживанию клиентов часто автоматизируются с помощью чат-ботов или решений, управляемых искусственным интеллектом. Таким образом, платформы функционируют как экосистемы непрерывного создания ценности, позволяя участникам сосредоточиться на своей специализации [21, 22].

В соответствии с вышеизложенным можно заключить, что платформенная бизнес-модель обладает несколькими ключевыми характеристиками, которые отличают ее от традиционных. Во-первых, платформы, оперирующие на двусторонних рынках, выступают в качестве посредников, соединяя две или более группы пользователей, облегчая их взаимодействие. Во-вторых, они в значительной степени подвержены воздействию сетевых эффектов, когда ценность платформы возрастает по мере присоединения большего числа участников, создавая самовоспроизводящуюся спираль роста. В-третьих, благодаря цифровой природе платформы могут быстро масштабироваться без существенных дополнительных затрат. В-четвертых, активное использование информационных технологий и опора на данные является основой для функционирования платформ. Однако стоит отметить, что зачастую концепция платформенной бизнес-модели может приводить к появлению конфликта интересов между участниками экосистемы и владельцами платформы [23].

Анализ системных факторов ценообразования

Процесс установления цен на товары при работе на маркетплейсах имеет значимые отличия от традиционных каналов продаж. Это связано как с особенностями платформ в целом, так и с подходами, применяемыми маркетплейсами в частности [24–30]. Рассмотрим некоторые важные для ценообразования аспекты.

Электронные торговые площадки представляют собой крайне чувствительную среду с конкурентным окружением и высокой подвижностью рынка, в которой цены могут колебаться по нескольку раз в день. В отличие от традиционной торговли, где регулирование цен носит более статичный характер и часто реализуется путем манипуляций вручную, ценообразование на маркетплейсах очень динамично. Благодаря наличию огромного количества информации, использованию автоматизированных систем и анализу данных участники платформы могут оперативно корректировать цены в ответ на изменения предложений от конкурентов, колебаний спроса и поведения потребителей. Так, например, при резких скачках спроса, вызванного ажиотажем или запуском новых продуктов, продавцы часто повышают цену на товар, а при тенденции к снижению проводят стимулирующие воздействия за счет предоставления персонализированных предложений или скидок, что позволяет им сохранять динамику продаж на заданном целевом уровне. Таким образом, при выборе методов ценообразования необходимо учитывать, что работа на маркетплейсах характеризуется высоким динамизмом и интерактивностью.

При работе на маркетплейсах продавцы часто сталкиваются с проблемами, которые напрямую связаны с неоднозначными и запутанными правилами внутренней политики платформы и перекладыванием ответственности. Подобная неопределенность может возникать из-за расплывчатых формулировок, частых обновлений и кардинальных изменений правил, что приводит продавцов в состояние замешательства и создает риски непреднамеренных нарушений. При этом зачастую платформы используют автоматизированные системы для контроля за соблюдением правил и могут ошибочно применять штрафы, о которых продавец извещается уже постфактум такого удержания. Некоторые маркетплейсы могут накладывать штрафы даже в тех случаях, когда проблема возникла не по вине продавца, а по вине самой торговой площадки (например, сбой в логистике, ошибки в документах, задержки или неточности во внутренних бизнес-процессах маркетплейса). В то же время продавцы сталкиваются с большими трудностями при попытке оспорить наложенные штрафы или получить разъяснения от службы поддержки. В результате подобные проблемы могут приводить к дополнительным финансовым затратам, снижению уровня продаж, а также к операционной неэффективности. Таким образом, продавцам необходимо создавать резервы для нивелирования подобных рисков.

Ценообразование в традиционном ритейле обычно строится с учетом региональных экономических факторов, демографии и конкуренции исходя из особенностей и потребностей локальной аудитории. В противоположность этому маркетплейсы открывают возможность продавцам из разных стран и регионов предлагать одни и те же товары на единой платформе. Это приводит к тому, что покупатели получают доступ к предложениям не только от местных поставщиков, но и от продавцов по всему миру. Покупатели могут легко выбирать товары и сравнивать цены, сроки и условия поставки от различных продавцов. Такая простота расширяет возможности потребителей,

позволяя им подобрать наиболее оптимальный вариант без необходимости посещать множество физических магазинов или различных веб-сайтов. Вместе с тем такой уровень прозрачности создает высококонкурентную среду для продавцов. Они больше не могут полагаться на локальные стратегии ценообразования, поскольку фактически конкурируют с другими продавцами в глобальном масштабе. Более того, такая прозрачность также приводит к сокращению информационной асимметрии между покупателями и продавцами. В результате этого продавцам необходимо адаптироваться к условиям ценовой прозрачности и учитывать предложения от конкурентов в глобальном масштабе.

Структура затрат на маркетплейсах также имеет свои отличия. Продавцам не нужно владеть торговыми площадками и содержать их, а также нести сопутствующие затраты, что избавляет от целого ряда расходов (оплата труда торгового персонала, обслуживания помещений, коммунальные услуги, ремонт, страхование и т.д.). Фактически для работы на маркетплейсе требуется только небольшая команда, которая будет управлять товарными запасами, обрабатывать заказы и поддерживать взаимодействие с клиентами. Кроме того, продавцы могут воспользоваться услугами по обработке, логистике и фулфилменту заказов, которые предлагаются многими участниками рынка. Продавцы к тому же избавляются от необходимости инвестировать значительные средства на маркетинговые и рекламные активности, поскольку маркетплейсы привлекают на свои торговые площадки миллионы потенциальных покупателей. Тем не менее продавцам следует учитывать и специфические затраты, которые возникают исключительно в рамках модели работы на маркетплейсах. Многие платформы взимают плату за размещение информации о товаре, а это означает, что продавец должен понести расходы за каждый представленный на площадке товар. Кроме того, продавцам часто приходится платить за каждую транзакцию по обработке заказа, платежа или возврата товара покупателем. Эти сборы и комиссии могут варьироваться в зависимости от типа товара, периода размещения или категории. Таким образом, при установлении цены необходимо учитывать индивидуальные особенности конкретных товарных позиций и соответствующие условия маркетплейса.

В традиционных каналах продаж на принятие решений и поведение потребителя могут оказывать влияние такие факторы, как рекламные материалы, оформление и экспозиция товарных витрин, личные контакты с продавцами, а также мнения ограниченного круга знакомых. Пользователи маркетплейсов, в отличие от этого, сталкиваются с огромным количеством разнообразной информации (рейтинги и отзывы от других покупателей, обзоры и т.д.), которая оказывает воздействие на их мнение и играет значимую роль в принятии решений о покупке. Если товар получает положительные отзывы и высокие оценки, то у потребителя формируется ощущение доверия и привлекательности товара. Вследствие этого товары с высоким рейтингом или многочисленными положительными отзывами могут стоить дороже, так как потребители воспринимают их более качественными и надежными.

С другой стороны, товары, которые имеют негативные отзывы или более низкие оценки, как правило, с трудом привлекают покупателей, даже если они являются конкурентоспособными по другим критериям. В этом контексте можно утверждать, что отзывы, рейтинги и рекомендательные системы являются стойкими источниками сетевых эффектов. По мере того как все больше покупателей оставляют отзывы и оценки о товаре, увеличивается и доступная о нем информация, что приводит к тому, что большее количество потребителей выбирает данный товар и оставляет положительные отзывы. Из этого следует, что продавцам необходимо учитывать воздействие сетевых эффектов и поведенческие модели потребителей.

Многие маркетплейсы собирают и хранят информацию об истории покупки и посещенных страниц пользователями, тенденциях продаж в рамках отдельных категорий и общем рыночном спросе. Это позволяет продавцам корректировать цены в зависимости от индивидуальных действий и предпочтений покупателей. Например, если пользователь часто заходит на страницу товара и уходит без покупки, то продавец может предложить персональную скидку, чтобы стимулировать дальнейшую продажу. Кроме того, продавцы могут сегментировать покупателей на основе их поведения и моделей совершения покупок. В этом случае постоянным клиентам можно предложить эксклюзивные скидки, а новым клиентам – более низкие промо-цены. Аналогичным образом клиентам премиум класса могут быть предложены более дорогие варианты высококачественных продуктов. Также продавцы могут проводить локальные стимулирующие акции, предлагая скидки, ограниченные по времени или местоположению покупателей. Все это в совокупности позволяет продавцам выстраивать ценовые стратегии на основе данных, оптимизируя свое предложение под текущую рыночную ситуацию и конкретных потребителей.

На основе проведенного анализа можно заключить, что процесс ценообразования на маркетплейсах носит более динамичный характер и обладает рядом уникальных особенностей. Исходя из этого становится понятно, что для успешной работы в этих условиях необходимо использовать данные о потребителях и конкурентах, а также внедрять динамические стратегии ценообразования, применяя инструменты автоматизации.

Динамическое ценообразование на основе алгоритмов машинного обучения

Динамическое ценообразование – это подход к ценообразованию, при котором цена на товар или услугу корректируется в зависимости от внешних и внутренних факторов (спрос, конкуренция, поведение клиентов и т.д.) [31, 32]. Одной из основных целей данной стратегии является максимизация прибыли (дохода) предприятия при помощи системы дифференциации цен. Динамическое ценообразование характеризуется двумя основными компонентами: разбросом цен и ценовой дискриминацией. Разброс цен может проявляться в двух формах: пространственном и временном. Пространственный разброс цен возникает, когда один и тот же товар предлагается по

разным ценам в зависимости от того, где он продается. Временной разброс цен возникает, когда цена на один и тот же товар меняется с течением времени и зависит от рыночных условий (например, колебаний спроса и предложения или в период проведения рекламных акций). Ценовая дискриминация заключается в назначении различных цен разным потребителям за один и тот же продукт или услугу. Она существует в трех формах: первой, второй и третьей степени. Ценовая дискриминация первой степени подразумевает, что с каждого клиента взимается максимально возможная цена (которую он готов заплатить) и это позволяет продавцу получить весь потребительский излишек. Ценовая дискриминация второй степени – при ней цены варьируются в зависимости от количества приобретаемого товара или его версии. При ценовой дискриминации третьей степени цены устанавливаются на основе конкретных групп потребителей.

Для изучения воздействия алгоритмического ценообразования на маржинальную прибыль предприятия был проведен эксперимент с применением имитационного моделирования. Цель данного эксперимента заключалась в сравнении уровня маржинальной прибыли и объема продаж при реализации продукции по фиксированной цене и динамическим ценообразованием на базе модели, полученной при помощи алгоритмов машинного обучения. Основой эксперимента послужила метафора о «стоящих за дверью покупателях», суть которой заключается в следующем: допустим, некоторый продавец реализует товар А и находится по одну из сторон закрытой двери. С противоположной стороны двери существует некоторое количество потенциальных покупателей, которые желают приобрести данный товар. При этом каждый покупатель готов заплатить за него определенную сумму денег. Покупатели по очереди проходят через дверь на другую сторону и встречаются с продавцом, который предлагает приобрести товар за условную цену. Цену на товар продавец может устанавливать произвольно, в том числе руководствуясь историей продаж и его оценкой потенциального покупателя. Если данная цена устраивает покупателя, то покупатель совершает покупку, а продавец получает прибыль. Согласно микроэкономической теории каждый потребитель принимает решение о покупке того или иного товара на основе воспринимаемой ценности, которая зависит от совокупности индивидуальных характеристик. Пусть каждый потребитель описывается вектором признаков:

$$x_i = (a_1, a_2, a_3, a_4, \dots, a_n), a_i \in \mathbb{R}, \quad (1)$$

в котором каждая a_i компонента характеризует особенности потребителя (уровень дохода, возраст, семейное положение, социальный статус, персональные предпочтения и т.д.). В рамках эксперимента при помощи метода Монте-Карло было сформировано множество из 10 000 потенциальных покупателей и соответствующих им векторов вида (1). Каждый вектор содержал независимые друг от друга компоненты, полученные из нормального распределения с отличными параметрами $N(\mu, \sigma)$. Фрагмент выборки показан в табл. 1.

Таблица 1. Фрагмент выборки признаков покупателей

	a1	a2	a3	...
Потребитель 1	5,567247	9,015343	1,117392	...
Потребитель 2	8,878239	13,339846	6,020320	...
Потребитель 3	10,859333	5,948769	2,230406	...
...

Поскольку воспринимаемая ценность товара зависит от индивидуальных характеристик покупателя, то ее можно представить математически в виде функции:

$$F(a_1, a_2, a_3, a_4, \dots, a_n) \rightarrow y \in \mathbb{R}^+.$$
 (2)

Можно утверждать, что, проведя кабинетное или полевое исследование и сформировав релевантную выборку о потребительских решениях относительно конкретного товара, а затем применив эконометрические или другие подходы, возможно получить достаточно точную аппроксимацию данной функции. Для целей настоящего эксперимента функция (2) была задана модельным способом в форме множественной регрессионной модели общего вида:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \beta_3 x_{i3} + \beta_4 x_{i4} + \dots + \beta_n x_{in} + \varepsilon,$$
 (3)

в которой $x_{i1}, x_{i2}, x_{i3}, \dots, x_{in}$ отражают признаки индивидуальных характеристик потребителя, а ε – нормально распределенная случайная величина. В результате сформировано множество упорядоченных пар вида (x_i, y_i) , отражающих соответствие между воспринимаемой ценностью и вектором характеристик потребителя. Диаграмма распределения потребительской ценности приведена на рис. 2.

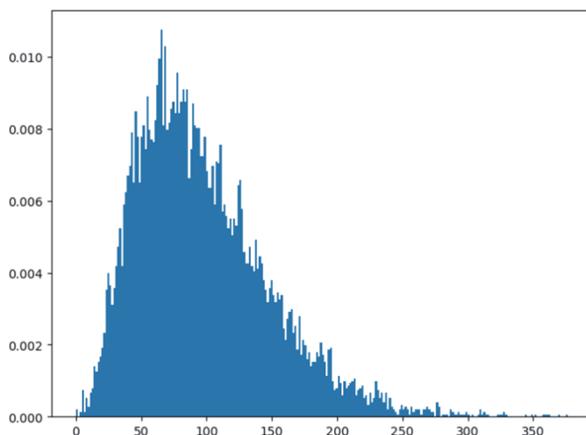


Рис. 2. Распределение потребительской ценности.
Источник: составлено автором

Для сравнения статического и динамического подходов к ценообразованию разделим сформированную выборку на две части в пропорции 70/30. Первую (большую) часть выборки используем как исторические данные, а вторую (меньшую) часть будем ассоциировать с будущим спросом для валидации результатов. На основе исторических данных построим эмпирическую кривую спроса (рис. 3).

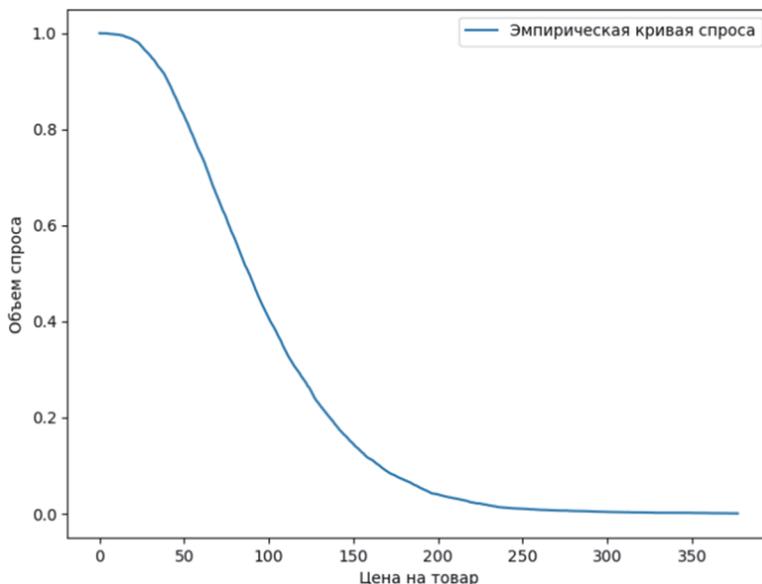


Рис. 3. Эмпирическая кривая спроса.

Источник: составлено автором

При построении эмпирической кривой объем спроса определялся как доля покупателей от общего объема, чья воспринимаемая ценность товара превышает данную установленную цену. Из микроэкономической теории известно, что совокупную маржинальную прибыль можно определить как функцию:

$$\pi(p) = (p - c) \times D_q(p), \quad (4)$$

где p – цена на товар; c – затраты на единицу продукции; D_q – функция спроса, определяющая, какой объем товара будет продан по данной цене. Исходя из этого можно принять, что стратегия статического ценообразования состоит в выборе такой цены, при которой будет получена максимально возможная маржинальная прибыль. Иными словами, чтобы найти оптимальную цену, требуется решить

$$p_{best} = \underset{p}{\operatorname{argmax}} (p - c) \times D_q(p). \quad (5)$$

На основе имеющихся исторических данных построим кривую маржинальной прибыли и определим оптимальную цену (рис. 4).

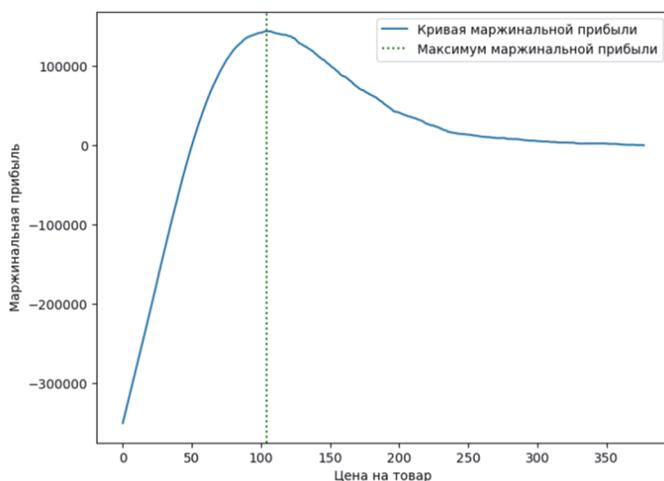


Рис. 4. Кривая совокупной маржинальной прибыли.

Источник: составлено автором

Таким образом, при использовании статического подхода к ценообразованию и с учетом исторических данных оптимальная цена составит 104 условные единицы. Общее количество продаж при данной цене составило бы 2 666 сделок, которые принесли бы совокупную маржинальную прибыль в размере 143 964 условные единицы.

Для стратегии динамического ценообразования будем применять модель, которая предсказывает оценку воспринимаемой ценности на основе индивидуальных характеристик потребителя. Для этого проведем обучение модели на имеющихся исторических данных. В качестве основы был выбран метод случайного леса, поскольку данный алгоритм позволяет с высокой точностью аппроксимировать различные виды функций, а также одинаково хорошо обрабатывает как дискретные, так и непрерывные признаки. Процедура расчета динамической цены приведена в листинге 1.

```

Input: model: Pretrained model
Input: discount: Discount level
Input: cost: Total cost per unit
Input: consumer_features: Vector of consumer characteristics
Output: price: Dynamic price for that customer
    1. predicted_price ← model(consumer_features)
    2. calculated_price ← predicted_price * (1 – discount)
    3. if calculated_price – cost > 0 then
    4. price ← calculated_price
    5. else
    6. price ← ∅
    
```

Листинг 1. Процедура расчета динамической цены

Из приведенного листинга следует, что первым шагом извлекается предсказание модели о вероятной воспринимаемой ценности потребителя на основе вектора характеристик. После чего полученная оценка корректируется на заданный понижающий коэффициент (discount). Если рассчитанное значение за вычетом затрат оказывается положительным, то это значение устанавливается в качестве цены на товар. В ходе эксперимента понижающий коэффициент был установлен равным 0,05.

Для сравнения статического и динамического подходов к установлению цены используем отложенную часть выборки, ассоциированную с будущим спросом. Как указывалось ранее, будем полагать, что сделка совершается, если предложенная продавцом цена оказывается ниже воспринимаемой ценности. Результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2. Количество сделок и совокупная маржинальная прибыль

Подход	Всего клиентов	Сделки	Доля сделок	Маржинальная прибыль
Статический	3 000	1 167	0,389	63 018
Алгоритмический	3 000	1 693	0,564	99 625

Как видно из табл. 2, при использовании алгоритмического подхода удалось совершить на 526 сделок больше, а совокупная маржинальная прибыль оказалась на 58% выше по сравнению со статическим ценообразованием. При проверке модели на тестовой выборке среднеквадратическая ошибка (MSE) составила 10,836, средняя абсолютная ошибка (MAE) составила 8,693 при коэффициенте детерминации R^2 , равном 0,955.

Проведенный эксперимент продемонстрировал, что при наличии данных и с учетом введенных допущений алгоритмический подход к ценообразованию оказывается более эффективным по сравнению со статическим подходом.

Заключение

Цифровые торговые площадки характеризуются уникальными факторами и особенностями ценообразования, которые в значительной степени отличаются от используемых в традиционной торговле. Сетевые эффекты, глобализация и ценовая прозрачность играют ключевую роль и оказывают влияние на динамику рыночных взаимодействий, действия продавцов и поведенческие модели потребителей. Покупатели получили доступ к широкому спектру товаров и услуг по конкурентоспособным и прозрачным ценам. Это, с одной стороны, позволяет покупателям принимать более взвешенные решения и совершать более удачные сделки, которые лучше соответствуют их потребностям, а с другой – ведет к перегруженности выбора, снижению лояльности и усилению рыночной власти покупателей. По мере роста цифровых рынков сетевые эффекты создают самовоспроизводящийся

цикл, в котором увеличение числа покупателей привлекает все больше продавцов. В этих условиях постоянно растущего числа продавцов, соперничающих за внимание одной и той же покупательской базы, борьба за продажи становится все более ожесточенной. Глобальный масштаб не только открывает новые рынки, но и привлекает игроков из других регионов, которые зачастую могут иметь более низкие издержки или обладать налоговыми преференциями. Таким образом, независимые участники платформы не только вынуждены вести свою деятельность на высококонкурентном рынке, но и сталкиваются с необходимостью поддерживать свои цены в соответствии с принципами ценовой прозрачности. Сочетание этих факторов усугубляет ситуацию и без того острой конкуренции на маркетплейсах. Одним из способов реагирования на эти вызовы может являться применение алгоритмического подхода к установлению цен на товары. Такой подход предполагает использование автоматизированных систем, которые регулируют цены на основе данных. Использование автоматизированных решений позволит проводить постоянный мониторинг рыночной ситуации и мгновенно вносить корректировки для поддержания целевых показателей прибыльности и маржинальности, а также обеспечения конкурентноспособного уровня цен. Вместе с тем внедрение динамического ценообразования потребует обработки значительного объема данных, а задачи обеспечения точности моделей и их интеграция в процессы ценообразования являются одновременно сложным, но необходимым условием успеха. Помимо этого, одним из потенциальных рисков при переходе к динамическому ценообразованию могут стать ценовые войны. Чтобы избежать этой ловушки, необходимы тщательный мониторинг и алгоритмы, которые обеспечивают баланс между конкурентоспособностью и прибылью.

Вместе с тем стоит отметить, что, учитывая важность и возрастающую роль маркетплейсов, в настоящее время профильными комитетами и экспертами ведется разработка законодательных инициатив, которые позволят закрепить основы государственного регулирования деятельности электронных торговых площадок [33, 34]. Среди важных аспектов можно отметить введение обязанности агрегаторов по идентификации продавцов, контроля за продажей запрещенных товаров, ужесточения требований к защите данных, а также ограничения, связанные с монополизацией и дискриминационными практиками крупных игроков. Таким образом, в совокупности это позволит повысить общую прозрачность рынка и улучшить защиту прав как потребителей, так и независимых участников платформ, однако это также может привести к росту дополнительной нагрузки на бизнес и потребует масштабной работы в рамках реализации соответствующих подзаконных актов.

Список источников

1. *Kennedy M., Zysman J.* The platform economy: restructuring the space of capitalist accumulation // Cambridge journal of regions, economy and society. 2020. Vol. 13, № 1. P. 55–76.

2. The 100 largest companies in the world by market capitalization in 2023 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/> (дата обращения: 12.01.2025).
3. Гелисханов И.З., Юдина Т.Н., Бабкин А.В. Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // *π-Economy*. 2018. Т. 11, № 6. С. 22–36.
4. Abbas A.E. et al. Business data sharing through data marketplaces: A systematic literature review // *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. 2021. Vol. 16, № 7. P. 3321–3339.
5. Cano J.A. et al. A bibliometric analysis and systematic review on E-marketplaces, open innovation, and sustainability // *Sustainability*. 2022. Vol. 14, № 9. P. 5456.
6. Digital economy report 2024 // UNCTAD. URL: <https://unctad.org/publication/digital-economy-report-2024> (дата обращения: 12.01.2025).
7. Платформа поставки данных ФНС России // Платформа ПД ФНС РФ. URL: <https://geochecki-vpd.nalog.gov.ru/ecommerce> (дата обращения: 12.01.2025).
8. Hagiu A., Wright J. Multi-sided platforms // *International journal of industrial organization*. 2015. Vol. 43. P. 162–174.
9. Filistrucchi L. et al. Market definition in two-sided markets: Theory and practice // *Journal of Competition Law and Economics*. 2014. Vol. 10, № 2. P. 293–339.
10. Kenney M., Zysman J. Work and value creation in the platform economy // *Work and labor in the digital age*. Emerald Publishing Limited. 2019. Vol. 33. P. 13–41.
11. Haile N., Altmann J. Value creation in software service platforms // *Future Generation Computer Systems*. 2016. Vol. 55. P. 495–509.
12. Rysman M. The economics of two-sided markets // *Journal of economic perspectives*. 2009. Vol. 23, № 3. P. 125–143.
13. Rochet J.C., Tirole J. Two-sided markets: a progress report // *The RAND journal of economics*. 2006. Vol. 37, № 3. P. 645–667.
14. Stark D., Pais I. Algorithmic management in the platform economy // *Sociologica*. 2020. Vol. 14, № 3. P. 47–72.
15. Acs Z.J. et al. The evolution of the global digital platform economy: 1971–2021 // *Small Business Economics*. 2021. Vol. 57. P. 1629–1659.
16. Zeng J., Tavalaei M. M., Khan Z. Sharing economy platform firms and their resource orchestration approaches // *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 136. P. 451–465.
17. Sutherland W., Jarrahi M.H. The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda // *International Journal of Information Management*. 2018. Vol. 43. P. 328–341.
18. Goldfarb A., Tucker C. Digital economics // *Journal of economic literature*. 2019. Vol. 57, № 1. P. 3–43.
19. Vallas S., Schor J.B. What do platforms do? Understanding the gig economy // *Annual review of sociology*. 2020. Vol. 46, № 1. P. 273–294.
20. Головина Т.А., Полянин А.В., Авдеева И.Л. Развитие цифровых платформ как фактор конкурентоспособности современных экономических систем // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2019. Т. 14, № 4. С. 551–564.
21. Hein A. et al. Digital platform ecosystems // *Electronic markets*. 2020. Vol. 30. P. 87–98.
22. Parker G., Van Alstyne M., Jiang X. Platform ecosystems // *MIS quarterly*. 2017. Vol. 41, № 1. P. 255–266.
23. Ложникова А.В., Андреева И.Е. Великая перезагрузка капитализма: от разделения ценности к распределению дохода // *Информационные технологии и математическое моделирование (ИТММ-2022) : материалы XXI Международной конференции имени А.Ф. Терпугова*. Томск, 2023. С. 432–436.
24. Shastitko A.E., Markova O.A., Morozov A.N. Antitrust risks of platform pricing // *Russian Journal of Economics*. 2024. Vol. 10, № 2. P. 151–167.

25. Amaldoss W., Du J., Shin W. Pricing strategy of competing media platforms // *Marketing Science*. 2024. Vol. 43, № 3. P. 488–505.
26. Chen L., Mislove A., Wilson C. An empirical analysis of algorithmic pricing on amazon marketplace // *Proceedings of the 25th international conference on World Wide Web*. 2016. P. 1339–1349.
27. Hagiu A. Two-sided platforms: Product variety and pricing structures // *Journal of Economics & Management Strategy*. 2009. Vol. 18, № 4. P. 1011–1043.
28. Armstrong M. Competition in two-sided markets // *The RAND journal of economics*. 2006. Vol. 37, № 3. P. 668–691.
29. Weyl E.G. A price theory of multi-sided platforms // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100, № 4. P. 1642–1672.
30. Jullien B., Pavan A., Rysman M. Two-sided markets, pricing, and network effects // *Handbook of industrial organization*. Elsevier. 2021. Vol. 4, № 1. P. 485–592.
31. Reinartz W. Customizing prices in online markets // *Symphonya. Emerging Issues in Management*. 2002. Vol. 1. P. 55–65.
32. Den Boer A.V. Dynamic pricing and learning: historical origins, current research, and new directions // *Surveys in operations research and management science*. 2015. Vol. 20, № 1. P. 1–18.
33. Законопроект № 568223-8 // Система обеспечения законодательной деятельности. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/568223-8> (дата обращения: 12.01.2025).
34. Федеральный закон от 28.12.2024 № 546-ФЗ «О внесении изменений в статьи 10 и 26-1 Закона Российской Федерации “О защите прав потребителей”» // Официальное опубликование правовых актов. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202412280050> (дата обращения: 12.01.2025)

References

1. Kenney, M. & Zysman, J. (2020) The platform economy: Restructuring the space of capitalist accumulation. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. 13 (1). pp. 55–76.
2. Statista. (2023) *The 100 largest companies in the world by market capitalization in 2023*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/> (Accessed: 12.01.2025).
3. Geliskhanov, I.Z., Yudina, T.N. & Babkin, A.V. (2018) Tsifrovye platformy v ekonomike: sushchnost', modeli, tendentsii razvitiya [Digital platforms in the economy: Essence, models, development trends]. *IT-Economy*. 11 (6). pp. 22–36.
4. Abbas, A.E. et al. (2021) Business data sharing through data marketplaces: A systematic literature review. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. 16 (7). pp. 3321–3339.
5. Cano, J.A. et al. (2022). A bibliometric analysis and systematic review on E-marketplaces, open innovation, and sustainability. *Sustainability*. 14 (9). p. 5456.
6. UNCTAD. (2024) *Digital economy report 2024*. [Online] Available from: <https://unctad.org/publication/digital-economy-report-2024> (Accessed: 12.01.2025).
7. *Platforma postavki dannykh FNS Rossii* [Data delivery platform of the Federal Tax Service of Russia]. [Online] Available from: <https://geochecki-vpd.nalog.gov.ru/ecommerce> (Accessed: 12.01.2025).
8. Hagiu, A. & Wright, J. (2015) Multi-sided platforms. *International Journal of Industrial Organization*. 43. pp. 162–174.
9. Filistrucchi, L. et al. (2014) Market definition in two-sided markets: Theory and practice. *Journal of Competition Law and Economics*. 10 (2). pp. 293–339.
10. Kenney, M. & Zysman, J. (2019) Work and value creation in the platform economy. In: *Work and labor in the digital age*. Vol. 33. Emerald Publishing Limited. pp. 13–41.

11. Haile, N. & Altmann, J. (2016) Value creation in software service platforms. *Future Generation Computer Systems*. 55. pp. 495–509.
12. Rysman, M. (2009) The economics of two-sided markets. *Journal of Economic Perspectives*. 23 (3). pp. 125–143.
13. Rochet, J.C. & Tirole, J. (2006) Two-sided markets: a progress report. *The RAND Journal of Economics*. 37 (3). pp. 645–667.
14. Stark, D. & Pais, I. (2020) Algorithmic management in the platform economy. *Sociologica*. 14 (3). pp. 47–72.
15. Acs, Z.J. et al. (2021) The evolution of the global digital platform economy: 1971–2021. *Small Business Economics*. 57. pp. 1629–1659.
16. Zeng, J., Tavalaei, M.M. & Khan, Z. (2021) Sharing economy platform firms and their resource orchestration approaches. *Journal of Business Research*. 136. pp. 451–465.
17. Sutherland, W. & Jarrahi, M.H. (2018). The sharing economy and digital platforms: A review and research agenda. *International Journal of Information Management*. 43. pp. 328–341.
18. Goldfarb, A. & Tucker, C. (2019) Digital economics. *Journal of Economic Literature*. 57 (1). pp. 3–43.
19. Vallas, S. & Schor, J.B. (2020) What do platforms do? Understanding the gig economy. *Annual Review of Sociology*. 46 (1). pp. 273–294.
20. Golovina, T.A., Polyenin, A.V. & Avdeeva, I.L. (2019) Razvitiye tsifrovyykh platform kak faktor konkurentosposobnosti sovremennykh ekonomicheskikh system [Development of digital platforms as a factor in the competitiveness of modern economic systems]. *Vestnik Permskogo Universiteta. Seriya: Ekonomika*. 14 (4). pp. 551–564.
21. Hein, A. et al. (2020) Digital platform ecosystems. *Electronic Markets*. 30. pp. 87–98.
22. Parker, G., Van Alstyne, M. & Jiang, X. (2017) Platform ecosystems. *MIS Quarterly*. 41 (1). pp. 255–266.
23. Lozhnikova, A.V. & Andreeva, I.E. (2023) [The great reset of capitalism: From the separation of value to the distribution of income]. *Informatsionnye Tekhnologii i Matematicheskoe Modelirovanie (ITMM-2022)* [Information technology and mathematical modeling (ITMM-2022)]. Proceedings of the XXI International Conference named after A.F. Terpugov. Tomsk. pp. 432–436. (In Russian).
24. Shastitko, A.E., Markova, O.A. & Morozov, A.N. (2024) Antitrust risks of platform pricing. *Russian Journal of Economics*. 10 (2). pp. 151–167.
25. Amaldoss, W., Du, J. & Shin, W. (2024) Pricing strategy of competing media platforms. *Marketing Science*. 43 (3). pp. 488–505.
26. Chen, L., Mislove, A. & Wilson, C. (2016) An empirical analysis of algorithmic pricing on amazon marketplace. *Proceedings of the 25th international conference on World Wide Web*. pp. 1339–1349.
27. Hagi, A. (2009) Two-sided platforms: Product variety and pricing structures. *Journal of Economics & Management Strategy*. 18 (4). pp. 1011–1043.
28. Armstrong, M. (2006) Competition in two-sided markets. *The RAND Journal of Economics*. 37 (3). pp. 668–691.
29. Weyl, E.G. (2010) A price theory of multi-sided platforms. *American Economic Review*. 100 (4). pp. 1642–1672.
30. Jullien, B., Pavan, A. & Rysman, M. (2021) Two-sided markets, pricing, and network effects. In *Handbook of industrial organization*. Vol. 4, No. 1. Elsevier. pp. 485–592.
31. Reinartz, W. (2002) Customizing prices in online markets. *Symphonya. Emerging Issues in Management*. 1. pp. 55–65.
32. Den Boer, A.V. (2015) Dynamic pricing and learning: historical origins, current research, and new directions. *Surveys in Operations Research and Management Science*. 20 (1). pp. 1–18.
33. Sistema obespecheniya zakonodatel'noi deyatelnosti [Legislative Support System]. (n.d.) *Zakonoproekt № 568223-8* [Bill No. 568223-8]. [Online] Available from: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/568223-8>

34. Ofitsial'noe opublikovanie pravovykh aktov [Official Publication of Legal Acts]. (2024) *Federal Law of December 28, 2024, No. 546-FZ "On Amendments to Articles 10 and 26-1 of the Law of the Russian Federation "On Protection of Consumer Rights""*. [Online] Available from: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202412280050> (In Russian).

Информация об авторе:

Варнухов А.Ю. – ассистент кафедры бизнес-информатики, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург, Россия). E-mail: vudyart@gmail.com

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.Yu. Varnukhov, teaching assistant, Ural State University of Economics (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: vudyart@gmail.com

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 27.10.2024;
одобрена после рецензирования 27.12.2024; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 27.10.2024;
approved after reviewing 27.12.2024; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 658.14:658.114
doi: 10.17223/19988648/69/10

Низкая финансовая прочность субъектов малого бизнеса как причина массового регресса в микробизнес

Алексей Вячеславович Хмелев¹

¹ *Сибирский государственный университет
телекоммуникации и информатики, Новосибирск, Россия, ah.04@mail.ru*

Аннотация. Малый бизнес – это сфера деятельности, динамичный рост которой оказывает непосредственное влияние на состояние отечественной экономики. Именно поэтому разработка и дальнейшее совершенствование инструментов поддержки и стимулирования развития малого бизнеса является актуальным и своевременным. Между тем существующие статистические данные свидетельствуют о сложившейся тенденции трансформации «среднего» и «малого» бизнеса в «микро», что говорит о наличии нерешенных на основе имеющихся инструментов проблем. События 2014 г. (мировой экономической кризис) и 2020 г. (пандемия COVID-19) обусловили сокращение заказов, уменьшение денежных поступлений представителей малого бизнеса и т.п., и только компании, обладающие достаточной финансовой прочностью и не имеющие проблем в финансовом блоке, смогли выполнить все свои обязательства и успешно продолжить работу на рынке. Под термином «финансовый блок» чаще всего предприниматели понимают наличие запасов денежных средств и технических возможностей их использования для выполнения своих обязательств, поддерживая стабильное функционирование даже при потере на время основного стабильного дохода, и возможность использования денежных ресурсов для финансирования и расширения товарной линейки без использования микрофинансовых займов в качестве альтернативных финансовых решений. Представленная статья посвящена изучению трех взаимосвязанных составляющих «финансового блока», оказывающих существенное влияние на уровень финансовой прочности компании: расчетным счетам, финансовым резервам субъекта и источникам финансирования проектов в сфере малого бизнеса. Проведенный анализ может быть полезен с точки зрения совершенствования механизмов и инструментов, используемых для поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: финансовый блок, расчетные счета, финансовые резервы, источники финансирования, малый бизнес

Для цитирования: Хмелев А.В. Низкая финансовая прочность субъектов малого бизнеса как причина массового регресса в микробизнес // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 183–195. doi: 10.17223/19988648/69/10

Low financial strength of small businesses as a reason for their mass regression to "micro" businesses

Aleksey V. Khmelev¹

¹ Siberian State University of Telecommunications and Informatics,
Novosibirsk, Russian Federation, ah.04@mail.ru

Abstract. Small business is an area that is expected to grow dynamically, this process having a positive impact on the domestic economy; therefore, support and stimulation tools are being developed and improved. However, today, statistics show that business is systematically transforming from "medium" and "small" to "micro", which suggests that there are many problems (which may not be affected by existing tools) that slow down development or force business entities to regress. As consequences of the events of 2014 (global economic crisis) and 2020 (COVID-19 pandemic), companies recorded reductions in orders, decreased cash receipts, and forced temporary shutdowns, while maintaining their obligations to employees, landlords and contractors; thus, only companies with good financial strength, or, in other words, with no problems in the financial block, could fulfill all these obligations. By "financial block", entrepreneurs most often understand the following: (1) reserves of cash and technical capabilities to use them to fulfill obligations, maintaining stable functioning even with the loss of the main stable income for a while, and (2) possibility to use part of these monetary resources to finance and launch new goods or products (as practice has shown, some entrepreneurs use microfinance loans as an alternative, which is undoubtedly a negative phenomenon). This work examines three components grouped into the definition "financial block" that are interrelated and determine the level of financial strength – current accounts (instrument), financial reserves of the entity, and sources of financing projects in the small business sector. This study can be useful in terms of improving the mechanisms and tools used to support small businesses.

Keywords: financial block, current accounts, financial reserves, sources of financing, small business

For citation: Khmelev, A.V. (2025) Low financial strength of small businesses as a reason for their mass regression to "micro" businesses. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 183–195. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/10

Введение

Малый бизнес сегодня – это значимая часть отечественной экономики. В «Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года» в разделе 4.4 обозначены основные показатели роста числа субъектов малого бизнеса и трудоустроенных в это сфере [1], что в перспективе должно обеспечить рост налоговых отчислений (налог на прибыль, НДС/ФЛ), развитие предпринимательства и сокращение безработицы. В свою очередь, реализация поставленных целей должна способствовать процессу трансформации малого бизнеса в средний [2–5]. К сожалению, статистические данные,

представленные в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС (Федеральной налоговой службы), свидетельствуют о сокращении количества субъектов «среднего» и «малого» бизнеса, а прирост происходит только в графе «микро», что можно увидеть из табл. 1 [6; 7, с. 7].

Таблица 1. Статистика по субъектам «малого» и «среднего» бизнеса по данным ФНС на конец 2016 г. и на конец 2021 г.

Форма	Типы и количество единиц		
	Микро	Малые	Средние
Данные на конец 2016 г.			
Юридические лица	2 556 939	239 904	19 951
Индивидуальные предприниматели	3 020 000	28 584	402
Итого...	5 576 939	268 488	20 353
Данные на конец 2021 г.			
Юридические лица	2 110 815	185 592	17 651
Индивидуальные предприниматели	3 525 482	26 837	326
Итого...	5 636 297	212 429	17 977

Выявленная тенденция говорит о том, что большая часть компаний сокращает количество работников, у них снижаются доходы, т.е. они не развиваются, а сжимаются, преобразуясь в микропредприятия.

Для выявления основных проблем малого бизнеса, с точки зрения автора, следует обратить внимание на жизненный цикл бизнеса, включающий такие этапы, как «Проектирование и создание», «Стабилизация на рынке», и «Развитие бизнес-субъекта» (рис. 1) [8–10].



Рис. 1. Этапы жизненного цикла малого бизнеса

На каждом из обозначенных этапов есть важные аспекты, которые при определенных условиях могут трансформироваться в различные проблемы, влияющие на субъект бизнеса как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. С учетом таких явлений, как пандемия COVID-19, мировой

экономический кризис 2014 г., и тех событий, которые происходят сегодня, особое внимание нужно уделить тем вопросам, которые определяют уровень финансовой прочности, т.е. *возможность компании выполнять свои обязательства без нарушения сроков и в полном объеме, даже при утрате денежных поступлений на определенное короткое время*. Для решения поставленных в работе задач автор вводит термин «финансовый блок компании», включающий три важных компонента: «расчетный счет», «финансовые резервы» и «источники финансирования». Каждый из трех компонентов, включённых в «финансовый блок», играет существенную роль для обеспечения стабильной работы малого бизнеса.

Цель работы – важный компонент на этапе функционирования и развития бизнеса – это управление финансовыми ресурсами в деятельности компании. К нему относятся как ресурсы (экономические резервы и фонды), так и расчетный счет, ведь посредством этого инструмента происходит управление финансовой деятельностью. В рамках данной работы изучались все компоненты финансового блока.

Основные результаты исследования

Как было видно из вышепредставленного цикла (рис. 1), все три момента, которые были сгруппированы в финансовый блок, фигурируют на разных этапах жизненного цикла бизнеса. Открытие расчетного счета – это важный аспект на этапе проектирования и создания бизнеса, который является значимым и на втором этапе, так как стабильность выполнения обязательств перед подрядчиками и персоналом связана с функционированием расчетного счета.

На втором этапе предусматривается формирование финансовых резервов, которое направлено на снижение негативного влияния последствий проявления финансовых рисков, на обеспечение финансовой и кадровой стабильности.

Третий этап – это процесс развития, при котором компания эффективно реализует основной вид деятельности, обеспечивающий получение регулярного и стабильного дохода. На этом этапе формулируются и подлежат реализации задачи, связанные с развитием компании (реализация крупного проекта, запуск нового продукта), актуализируются роль и значение источников финансирования, так как важно, за счет чего и из каких средств будет финансироваться запуск нового продукта или нового проекта.

Остановимся на характеристике составляющих финансового блока.

Расчетный счет является инструментом, обеспечивающим управление финансовыми ресурсами компании и представляющим источник финансового риска. Так, компании сферы малого бизнеса (на примере компаний г. Новосибирска, таких как ООО «Веди», ООО «АЖУР», ООО «РАЙТ», ООО «Итри») чаще всего используют один расчетный счет, который открывается в небольших (малых) банках с целью сокращения расходов на обслу-

живание счета. В таком подходе есть определенные риски. Например, высокая вероятность лишения малого банка лицензии, что приведет к остановке работы расчетного счета, и, как результат, компания не сможет производить платежи и переводы по своим обязательствам, получать оплату за оказанные работы или услуги, что приводит к нарушению стабильности деятельности компании. Между тем нормативные документы и законодательные акты не запрещают использование компанией двух или трех расчетных счетов, что обеспечит сокращение рисков ситуаций. Компания, например, может через один счет реализовывать основной вид деятельности, а через второй – иные виды деятельности по ОКВЭД [11]. Так, например, по данным ОКВЭД, на базе компании ООО «АЖКР» (рис. 2) функционировала газета «ПРЕТЕНЗИЯ (рег. номер ПИ № ФС 77-45667)». Работа данного средства массовой информации попадала под основной вид деятельности, в то время как на второй счет можно было вывести работы по изданию юбилейных книг, каталогов и иной рекламной продукции, а также рекламную и консультационную деятельность [12, 13].

🌿 Виды деятельности:

Основной (по коду ОКВЭД ред 2): 58 - Деятельность издательская
Найти похожие предприятия - в той же отрасли и регионе (с тем же ОКВЭД и ОКАТО)

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД 2:

58.11.1	Издание книг, брошюр, рекламных буклетов и аналогичных изданий, включая издание словарей и энциклопедий, в том числе для слепых, в печатном виде
58.13	Издание газет
58.14	Издание журналов и периодических изданий
58.19	Виды издательской деятельности прочие
70.22	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
73.11	Деятельность рекламных агентств
73.20.2	Деятельность по изучению общественного мнения

Рис. 2. Перечень видов деятельности в официальном реестре на примере ООО «Агентство журналистских расследований», г. Новосибирск

Использование двух и более расчетных счетов может быть нерациональным и выглядеть как источник дополнительных расходов, но если обратиться к статистическим данным банков «Промсвязьбанк» [14], банк «Открытие» [15], банк «Уралсиб» [16] Новосибирска, то становится очевидным, что содержание одного дополнительного счета не несет существенных расходов (табл. 2). Стоит отметить, что многие компании (по результатам проведенного исследования в Новосибирске) используют один расчётный счет и во многом это можно связать с низким уровнем доверия к банковским структурам.

Исследование вопроса использования расчетных счетов компаниями малого бизнеса выявило наличие принципа работы «оплата текущих расходов за счет текущих доходов», при котором у компаний не остается запасов на счетах. И в этом ракурсе есть прямая связь со следующей составляющей финансового блока – «наличие денежных резервов» [17–19].

Таблица 2. Перечень параметров на открытие счетов в разных банках г. Новосибирска за 2019 и 2023 гг.

Банк	Параметры		
	Обслуживание, счет (минимум), руб./м	Стоимость платежей	Проценты за снятие наличных
Данные за 2019 г.			
Промсвязьбанк	400	За 1 ед. – 100 руб.	0,5
Банк «Открытие»	490	За 3 ед. – 100 руб.	0,99
Банк «Уралсиб»	480	За 1 ед. – 120 руб.	2
Данные за 2023 г.			
Промсвязьбанк	400	За 1 ед. – 100 руб.	0,5–1
Банк «Открытие»	680	За 1 ед. – 150 руб.	1–4
Банк «Уралсиб»	490	За 1 ед. – 120 руб.	1,5–2

Вопрос наличия денежных резервов (запасов) – очень сложный и актуальный для малого бизнеса. Существующая статистика по денежным резервам субъектов малого бизнеса Новосибирска в 2015–2016 гг. говорит о том, что их размер находился в диапазоне 30–40 тыс. руб. Такие резервы вряд ли могли обеспечить предприятию нормальную работу даже в течение 2–3 месяцев [17, 18]. Из-за кризиса 2014–2016 гг. денежные ресурсы компаний частично обесценились, так как часть закупок, необходимых для производства, была связана с иностранными поставщиками и, как следствие, зависела от курса валют. Например, в 2015–2016 гг. у многих типографий на официальном сайте появлялись объявления типа: «Внимание! В связи с нестабильным курсом валют цены, указанные в таблицах, могут быть изменены без уведомления» (данная запись взята с официального сайта типографии РИФ-Новосибирск) [20]. Как результат – компании не оставляли остатки на счетах из-за риска их обесценивания или потери управления над ними (если банк лишится лицензии).

Финансовые резервы – это часть чистой прибыли, которую компания может использовать, формируя определенные фонды, например резервный фонд, фонд развития и инвестирования (для запуска новых проектов и продуктов или инвестирования в совместный проект с другими компаниями) и др. [17, 19]. Фонд развития и инвестирования можно рассматривать как следующую составляющую финансового блока – «источники финансирования» [21, 22].

Источники финансирования могут быть собственными, привлеченными и заёмными. В ряде случаев малый бизнес использует заемные средства не банков, а микрофинансовых организаций (МФО). Данный факт связан, как правило, с тем, что в кредитную организацию идет обращение не от юридического лица (компании), а от физического (одного из учредителей), при этом физическое лицо может уже иметь высокую кредитную нагрузку, это часто служит причиной для отказа в получении банковского кредита. Что касается микрофинансовых организаций, то данные структуры существенно отличаются от банков по кредитным ставкам. Например, в Новосибирске

диапазон ставок по потребительским кредитам в банковских структурах составлял от 3,25 до 14,9% годовых в 2021 г. в зависимости от суммы и иных параметров, в то время как для микрозаймовых кредитов ставки насчитывали от 0,1 до 1% за день (максимум 365% годовых) [23]. На то момент (2024 г.) вследствие жесткой политики Центробанка (ЦБ) РФ и поднятия ключевой ставки до 21% (имели место ожидания 23–24%) многие банки выдавали кредиты от 16,9 до 47%.

Гипотетически малый бизнес мог бы использовать в качестве залога для получения кредита имущество, но его чаще всего не было, в качестве примера можно привести компании ООО «Веди» (в 2014 г.) и ООО «АЖУР» (в 2018 г.), когда для покрытия долгов учредители продавали собственное имущество или брали кредит как физическое лицо. Но также существуют структуры, которые можно в определенном смысле назвать «бизнес-ангелами», они предоставляют субъекту малого бизнеса капитал для начала работы. Так, в Новосибирске есть компании, которые дают капитал для обеспечения работы на первые полгода, но по их условиям 40% выделенных средств идут на материально-техническую базу (компьютеры, ноутбуки, принтеры, сканеры и т.д.), если субъект малого бизнеса не может за следующий календарный год вернуть сумму плюс 10% от нее, материально-техническая база переходит к компании, которая выдала денежные ресурсы. То есть имеющиеся материальные ресурсы нельзя использовать как залог под кредит, если нужны дополнительные ресурсы.

Ресурсы, полученные от микрофинансовых организаций, существенно увеличивают стоимость проектов (например, проект компании ООО «АЖУР» 2017 г. – книга по тяжелой атлетике в Новосибирской области, стоимость единицы которой увеличилась с 3 000 до 4 000 руб. только из-за микрофинансового капитала, взятого для покрытия части расходов), и, кроме того, не стоит забывать, что срок кредита в банках более привлекателен – от нескольких месяцев до нескольких лет (максимальный срок кредита 5–7 лет), но это во многом зависит от субъекта малого бизнеса.

Заключение

Результаты изучения вопроса показывают, что все три составляющие финансового блока компании имеют тесную взаимосвязь, также можно увидеть тесную связь данных моментов с банковскими структурами, а если быть точным, то и само взаимодействие малого бизнеса с банковскими структурами. Так, расчетные счета и собственные финансовые резервы переплетаются с понятием низкого доверия к банковским структурам, при этом данное мнение строится на отрицательном опыте взаимодействия с малыми банками или опыте 1990-х гг. у ряда предпринимателей. При этом активно используемый расчетный счет (оплата своих обязательств и получение денежных средств за оказанные услуги), а также поступательное формирование финансовых резервов банковские структуры могут оценивать как элемент стабильности, свойственный надежному заемщику – «клиенту»

(в виде юридической компании). Использование микрофинансового капитала в рамках бизнес-процессов – это момент, который вызывает множество вопросов, так как эти кредиты оформляются на одного из учредителей, а в ряде случаев новые микрокредиты используют для погашения старых. Приведем значимые выводы:

– высокие риски в перебоях работы из-за использования одного счета в сомнительных малых банковских структурах;

– отсутствие денежных резервов у компании из сферы малого бизнеса и, как результат, низкая финансовая прочность и уязвимость для затяжных экономических шоков;

– использование микрофинансового капитала и, как результат, повышение стоимости единицы продукции, высокие платежи по займам, закредитованность субъекта малого бизнеса.

В целом можно говорить о точечном дефиците экономических компетенций у начинающих (не всегда молодых специалистов) и части возрастных предпринимателей (те, кто начинали бизнес-путь еще в 1990-х гг. и пытались работать по тем же схемам в настоящее время), а также о вопросах в области «финансовой грамотности». В определенной мере это можно частично исправить за счет прохождения курсов в образовательных центрах, которые взаимодействуют с биржами труда, так как часть безработных, не имея возможности работать по специальности, открывают бизнес. Есть также пласт молодых предпринимателей, которые сумели построить успешные бизнес-субъекты, опираясь на базу знаний и опыт. Видимо, стоит отдельно отметить, что не все инструменты и программы поддержки малого бизнеса получаются понятными (прозрачными), эффективными, а часть не учитывает специфику отдельных отраслей, от чего страдают субъекты малого бизнеса и снижается их доверие к этим программам и институтам, что их реализовывают. Например, льготное кредитование, и тут можно выделить несколько минусов: во-первых, есть компании из сферы строительства (возведение конструкций из бруса), которые сильно зависят от сезонности (активность компаний с марта по ноябрь). Компании из этой области деятельности в ракурсе специфики своей работы оформляли кредит для выплаты отпускных персоналу, данный кредит погашался из поступающих денежных средств по договорам рассрочки, часть таких компаний пыталась получить льготное кредитование для поддержания бизнеса во время пандемии COVID-19, так как ограничения совпали с началом сезона работы в марте 2020 г., но многие получили отказ из-за закредитованности. Во-вторых, многие проекты или продукты имеют временную составляющую, т.е. их нужно выпустить в определенный момент времени, иначе возникают сложности с реализацией (привязка к определенным мероприятиям или сезонность продукта), или же продукт теряет свои уникальные конкурентные свойства (так как выпускается, когда уже есть аналогичные решения), при этом процесс льготного кредитования не такой оперативный.

Другой пример – это привлечение малого бизнеса в области госзакупок (объявления конкурса на выполнение каких-либо работ или услуг). В целом

тут можно выделить несколько отрицательных моментов: во-первых, были уравнены все субъекты малого бизнеса, что дало равные права фирмам-«одногодкам» с теми субъектами малого бизнеса что давно функционируют. Важно отметить, что фирмы-«одногодки» часто выигрывают за счет более низкой цены в таких конкурсах, при не всегда сопоставимом качестве продукта. Во-вторых, местами наблюдается лоббирование интересов, т.е. когда в том или ином бюджетном учреждении есть люди, которые узнают о закупках и оперативно передают информацию отдельным фирмам (создавая тем самым конкурентное преимущество), а в дальнейшем продвигают данные компании как идеальных подрядчиков, тем самым формируется не равная конкуренция и, как результат, снижение заинтересованности предпринимателей участвовать в таких конкурсах.

Список источников

1. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года. URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/edinyy_plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celey_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2024_goda_i_na_planovyy_period_do_2030_goda.html (дата обращения: 10.03.2022).
2. Гуськова Н.Д., Ерастова А.В., Никитина Д.В. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятий малого бизнеса // Регионоведение. 2021. Т. 29, № 2. С. 306–327. doi: 10.15507/2413-1407.115.029.202102.306-327
3. Гордина В.В. Развитие и поддержка малого предпринимательства как фактор устойчивого развития региона // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. 2022. № 9. С. 40–46.
4. Гончаренко А.П. Развитие малого и среднего предпринимательства как фактор развития экономики регионов России // МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ДИСКУРС. Диалог ПОКОЛЕНИЙ : сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 18 мая 2023 года. Стерлитамак : Общество с ограниченной ответственностью «Агентство международных исследований», 2023. С. 265–266.
5. Хмелев А.В. Малый бизнес в России: проблемы в области калькуляции и ценообразовании // Научный результат. Экономические исследования. 2021. Т. 7, № 4. С. 32–39. doi: 10.18413/2409-1634-2021-7-4-0-4
6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения 30.03.2022).
7. Специальный доклад Президенту Российской Федерации о состоянии малого и среднего бизнеса – МСП/ПОСТКОВИД Время для системных решений. М., 2021. 60 с.
8. Амблер Т. Практический маркетинг. СПб. : Питер, 1999. 400 с.
9. Фальцман В.К. Проблемы прогнозирования малого и среднего бизнеса // Проблемы прогнозирования. 2019. № 1. С. 16–22.
10. Хмелев А.В. Оценка необходимости внедрения проектной культуры в сфере малого бизнеса // Управление проектами: сборник статей по материалам Всероссийской научной конференции, Магнитогорск, 14–15 декабря 2022 года. Магнитогорск : МГТУ им. Г.И. Носова, 2023. С. 270–273.
11. Хмелев А.В. Снижения риска потери финансовых средств посредством использования нескольких счетов в разных банках малым бизнесом // Материалы российской научно-технической конференции «Общество, политика, финансы». Новосибирск : Изд-во СибГУТИ, 2019. С. 189–193.

12. АЖУР (Общество с ограниченной ответственностью «Агентство журналистских расследований»). URL: <http://www.list-org.com/company/5124381> (дата обращения: 04.03.2019)

13. ОКВЭД 2019. URL: <https://www.regberry.ru/malyu-biznes/okved> (дата обращения: 04.03.2019).

14. РКО в Промсвязьбанке. Счет там, где вам удобно! URL: https://www.psbank.ru/rko_psb?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=msb_rko_brand_rf_search&utm_content=none_g3434439775_a6072965256_p13991179930_r_&utm_term=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D1%8C%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%20%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%BE%D0%BE%D0%BE&source=site_igcs&yclid=979131915573419580 (дата обращения: 14.09.2023)

15. Открытие банк для бизнеса. URL: https://www.open.ru/small/rko?utm_medium=cpc&utm_source=mgcom_yandex_search&utm_campaign=rko_brand_viezd_search_s_36709150&utm_term=%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%B2%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B5%20%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%BE%D0%BE%D0%BE&utm_content=k50id|0100000014235256808_|cid|36709150|gid|3453031973|aid|6158498834|adp|no|pos|premium1|src|search_none|dvc|coef|0|main&k50id=0100000014235256808_&yclid=979181522491313908 (дата обращения: 14.09.2023)

16. Банк УРАЛСИБ. URL: [https://bank.uralsib.ru/smallbusiness/pocket_of_services.wbp?utm_source=yandex_rko&utm_medium=cpc&utm_campaign=im_novosib_src_h_rko_brand-test1&utm_content=\[c:38986626|g:3581196103|b:6647761745|k:1504888896|st:search|a:nos:none|t:premium|p:1|r:|dev:desktop&utm_term=%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%B2%20%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%81%D0%B8%D0%B1%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%BE%D0%BE%D0%BE&yclid=979291515474435248](https://bank.uralsib.ru/smallbusiness/pocket_of_services.wbp?utm_source=yandex_rko&utm_medium=cpc&utm_campaign=im_novosib_src_h_rko_brand-test1&utm_content=[c:38986626|g:3581196103|b:6647761745|k:1504888896|st:search|a:nos:none|t:premium|p:1|r:|dev:desktop&utm_term=%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%B2%20%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%81%D0%B8%D0%B1%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%BE%D0%BE%D0%BE&yclid=979291515474435248) (дата обращения: 14.09.2023).

17. *Хмелев А.В.* Исчезновение резервного капитала в сфере малого и среднего предпринимательства – результат экономического кризиса или утраты доверия к банкам // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем : сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, Белгород, 12 сентября 2019 года. Белгород : Белгородский государственный национальный исследовательский университет, 2019. С. 176–178.

18. *Недоуцук М.В.* Финансовые резервы как инструмент управления финансовой устойчивостью предприятия АПК // Сборник статей Международной научно-практической конференции «СИНТЕЗ науки и ОБЩЕСТВА в РЕШЕНИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ». Казань, 11 марта 2019 года. Ч. 1. Казань : Общество с ограниченной ответственностью «ОМЕГА САЙНС», 2019. С. 146–153.

19. *Никитина Е.Н.* Создание финансовых резервов как основа самострахования предприятия от финансовых рисков // Аллея науки. 2018. Т. 4, № 8 (24). С. 194–197

20. Рекламно-издательская фирма «Новосибирск». URL: http://xn----btbcwcbotjbjje8a.xn--p1ai/ceny_na_rechat.html (дата обращения: 02.09.2019).

21. *Алиев Т.Э.* Финансирование деятельности компаний и разновидности источников привлечения капитала // Интернаука. 2023. № 3-4(273). С. 9–11.

22. *Айбазов З.М.* К вопросу о классификации инвестиций и источников их финансирования // Основные тенденции развития экономики и управления в современной России : материалы VII Всероссийской научной конференции студентов и молодых ученых, Карачаевск, 09–10 ноября 2018 года. Карачаевск : Карачаево-Черкесский государственный университет им. У.Д. Алиева, 2019. С. 193–194.

23. Закон о микрофинансовых организациях 2019 – последние изменения. URL: <https://www.sravni.ru/zaimyi/info/zakon-o-mfo-2019/> (дата обращения: 18.10.2023).

Referenses

1. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (2021) *Edinyy plan po dostizheniyu natsional'nykh tseley razvitiya rossyskoy federatsii na period do 2024 goda i na planovyy period do 2030 goda* [Unified plan for achieving national development goals of the Russian Federation for the period up to 2024 and for the planning period up to 2030]. [Online] Available from: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/edinyy_plan_po_dostizheniyu_nacionalnykh_celey_razvitiya_rossyskoy_federatsii_na_period_do_2024_goda_i_na_planovyy_period_do_2030_goda.html (Accessed: 10.03.2022).
2. Gus'kova, N.D., Erastova, A.V. & Nikitina, D.V. (2021) Strategicheskoe upravlenie ustoychivym razvitiem predpriyatiy malogo biznesa [Strategic management of sustainable development of small businesses]. *Regionologiya*. 2 (29). pp. 306–327. doi: 10.15507/2413-1407.115.029.202102.306-327
3. Gordina, V.V. (2022) Razvitie i podderzhka malogo predprinimatel'stva kak faktor ustoychivogo razvitiya regiona [Development and support of small entrepreneurship as a factor in sustainable development of the region]. *Ekonomicheskoe razvitie regiona: upravlenie, innovatsii, podgotovka kadrov*. 9. pp. 40–46.
4. Goncharenko, A.P. (2023) [Development of small and medium-sized enterprises as a factor in the development of the economy of the regions of Russia]. *Mezhdistsiplinarnyy diskurs. Dialog pokoleniy* [Interdisciplinary Discourse. Dialogue of generations]. Proceedings of the International Conference. Novosibirsk. 18 May 2023. Sterlitamak: Agentstvo mezhdunarodnykh issledovaniy. pp. 265–266. (In Russian).
5. Khmelev, A.V. (2021) Malyy biznes v Rossii: problemy v oblasti kal'kulyatsii i tsenoobrazovaniy [Small business in Russia: problems in the field of costing and pricing]. *Nauchnyy rezul'tat. Ekonomicheskie issledovaniya*. 4 (7). pp. 32–39. doi: 10.18413/2409-1634-2021-7-4-0-4
6. Federal Tax Service of Russia. (n.d.) *Edinyy reestr sub"ektov malogo i srednego predprinimatel'stva FNS* [Unified Register of Small and Medium-Sized Businesses of the Federal Tax Service]. [Online] Available from: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (Accessed: 30.03.2022).
7. Ekspertnyy tsentr pri Upolnomochennom pri Prezidente RF po zashchite prav predprinimateley po voprosam malogo i srednego biznesa [Expert Center under the Commissioner for the President of the Russian Federation for the Protection of Entrepreneurs' Rights on Small and Medium Business Issues]. (2021) *Spetsial'nyy doklad Prezidentu Rossiyskoy Federatsii o sostoyanii malogo i srednego biznesa – MSP/POSTKOVID Vremya dlya sistemnykh resheniy* [Special Report to the President of the Russian Federation on the State of Small and Medium-Sized Businesses – SMEs/POSTCOVID Time for Systemic Solutions]. Moscow: [s.n.].
8. Ambler, T. (1999) *Prakticheskiy marketing* [Practical Marketing]. Translated from English. Saint Petersburg: Piter.
9. Fal'tsman, V.K. (2019) Problemy prognozirovaniya malogo i srednego biznesa [Problems of forecasting small and medium-sized businesses]. *Problemy prognozirovaniya*. 1. pp. 16–22.
10. Khmelev, A.V. (2023) [Assessing the need to implement a project culture in small business]. *Upravlenie proektami* [Project Management]. Proceedings of the All-Russian International Conference. Magnitogorsk. 14–15 December 2022. Magnitogorsk: Nosov Magnitogorsk State Technical University. pp. 270–273. (In Russian).
11. Khmelev, A.V. (2019) [Reducing the risk of loss of financial resources by using multiple accounts in different banks by small businesses]. *Obshchestvo, politika, finansy* [Society, Politics, Finance]. Proceedings of the Russian Conference. Novosibirsk. 25–26 April 2019. Novosibirsk: Siberian State University of Telecommunications and Information Science. pp. 189–193. (In Russian).

12. List-Org. (n.d.) *Agentstvo zhurnalistskikh rassledovaniy* [Agency of Investigative Journalism]. [Online] Available from: <http://www.list-org.com/company/5124381> (Accessed: 04.03.2019).

13. Regberry.ru. (2019) *OKVED 2019 – explanation by types of activity*. [Online] Available from: <https://www.regberry.ru/malyy-biznes/okved> (Accessed: 04.03.2019).

14. Promsvyazbank. (n.d.) *RKO v Promsvyaz'banke. Schet tam, gde vam udobno!* [RKO in Promsvyazbank. An account where it is convenient for you!]. [Online] Available from: https://www.psbank.ru/rko_psb?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=ms_b_rko_brand_rf_search&utm_content=none_g3434439775_a6072965256_p13991179930_r_&utm_term=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%81%D0%B2%D1%8F%D0%B7%D1%8C%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%20%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%BE%D0%BE&source=site_igcs&yclid=979131915573419580 (Accessed: 14.09.2023)

15. Bank Otkrytie [Otkrytie Bank]. (n.d.) *Otkrytie bank dlya biznesa* [Otkritie, a Bank for Business]. [Online] Available from: https://www.open.ru/small/rko?utm_source=mgcom_yandex_search&utm_campaign=rko_brand_viezd_search_s_36709150&utm_term=%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%B2%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B5%20%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B5%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%BE%D0%BE&utm_content=k50id|010000014235256808_|cid|36709150|gid|3453031973|aid|6158498834|adp|no|pos|premium1|src|search_none|dvc|coef|0|main&k50id=010000014235256808_&yclid=979181522491313908 (Accessed: 14.09.2023).

16. *Uralsib Bank*. (n.d.) [Online] Available from: https://bank.uralsib.ru/smallbusiness/pocket_of_services.wbp?utm_source=yandex_rko&utm_medium=cpc&utm_campaign=im_n_ovosib_srch_rko_brand-test1&utm_content=|c:38986626|g:3581196103|b:6647761745|k:15048888896|st:search|a:no|s:none|t:premium|p:1|r|:dev:desktop&utm_term=%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D1%82%D1%8C%20%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%B2%20%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%81%D0%B8%D0%B1%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%BE%D0%BE&yclid=979291515474435248 (Accessed: 14.09.2023). (In Russian).

17. Khmelev, A.V. (2019) [Disappearance of reserve capital in small and medium-sized businesses – the result of an economic crisis or loss of confidence in banks]. *Aktual'nye problemy razvitiya ekonomicheskikh, finansovykh i kreditnykh sistem* [Current Problems of Development of Economic, Financial and Credit Systems]. Proceedings of the 7th International Conference. Belgorod. 12 September 2019. Belgorod: Belgorod National Research University. pp. 176–178. (In Russian).

18. Nedotsuk, M.V. (2019) [Financial reserves as a tool for managing the financial stability of an agricultural enterprise]. *Sintez nauki i obshchestva v reshenii global'nykh problem sovremenности* [Synthesis of Science and Society in Solving Global Problems of Modernity]. Proceedings of the Conference. Part 1. Kazan. 11 March 2019. Kazan: OMEGA SAYNS. pp. 146–153. (In Russian).

19. Nikitina, E.N. (2018) *Sozдание finansovykh rezervov kak osnova samostrakhovaniya predpriyatiya ot finansovykh riskov* [Creation of financial reserves as a basis for enterprise self-insurance against financial risks]. *Alleya nauki*. 8-4 (24). pp. 194–197.

20. *Reklamno-izdatel'skaya firma "Novosibirsk"* [Novosibirsk. Advertising and publishing company]. (n.d.) [Online] Available from: http://xn----btbcwcbotbjbqjje8a.xn--plai/ceny_na_pechat.html (Accessed: 2.09.2019).

21. Aliev, T.E. (2023) *Finansirovanie deyatel'nosti kompaniy i raznovidnosti istochnikov privlecheniya kapitala* [Financing of company activities and types of sources of raising capital]. *Internauka*. 3-4 (273). pp. 9–11.

22. Ayzazov, Z.M. (2019) [On the classification of investments and sources of their financing]. *Osnovnye tendentsii razvitiya ekonomiki i upravleniya v sovremennoy Rossii* [The

Main Trends in the Development of Economics and Management in Modern Russia]. Proceedings of the 7th All-Russian Conference. Karachaevsk. 09–10 November 2018. Karachaevsk: Karachay-Circassian State University. pp. 193–194. (In Russian).

23. Sravni. (2019) *Zakon o mikrofinansovykh organizatsiyakh 2019 – poslednie izmeneniya* [Law on microfinance organizations 2019 – latest changes]. [Online] Available from: <https://www.sravni.ru/zaimy/info/zakon-o-mfo-2019/> (Accessed: 18.10.2023).

Информация об авторе:

Хмелев А.В. – старший преподаватель кафедры систем автоматизированного проектирования, Сибирский государственный университет телекоммуникации и информатики (Новосибирск, Россия). E-mail: ah.04@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.V. Khmelev, senior lecturer, Department of Computer Aided Design Systems, Siberian State University of Telecommunications and Informatics (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: ah.04@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 31.10.2024;
одобрена после рецензирования 17.02.2025; принята к публикации 17.02.2025.*

*The article was submitted 31.10.2024;
approved after reviewing 17.02.2025; accepted for publication 17.02.2025.*

Менеджмент

Научная статья

УДК 33

doi: 10.17223/19988648/69/11

Парадоксы семейного бизнеса

Евгения Михайловна Каз¹

¹ *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
gk123a@mail.ru*

Аннотация. В зарубежных исследованиях, в отличие от российских, сложилась достаточно глубокая традиция изучения семейного бизнеса. Однако и там до сих пор нет единства мнений как по вопросу его результативности по сравнению с несемейными предприятиями, так и факторов, обуславливающих это. Открытым остается и вопрос о вкладе социально ответственного поведения в эффективность деятельности компаний. Цель нашего исследования – оценить, насколько эффективно управляются в России семейные компании по сравнению с несемейными социально ответственными предприятиями. Достигнутое в результате приращение знания позволит приблизиться к решению очерченного выше круга проблем. В работе проведен сравнительный количественный анализ результативности деятельности крупнейших российских семейных предприятий и наиболее социально ответственных несемейных компаний. Для этого, используя U-критерий Манна–Уитни, были проанализированы две выборки. Первая состоит из 12 случайно отобранных несемейных компаний, занимающих лидирующие позиции в «Рейтинге социальной ответственности российских компаний»; вторая – из 12 семейных компаний, входящих в тот же рейтинг. Изучение списка компаний, попавших в выборку, показало, что ни одна из семейных компаний не относится по критерию «социальная ответственность» к группе лидеров, в отличие от исследованных несемейных предприятий. Анализ экономических показателей результативности их деятельности свидетельствует, что российские семейные компании, хотя в целом и занимают в «Рейтинге социальной ответственности» более низкие позиции, по сравнению с несемейными являются, несмотря на это, более эффективными по показателю ROE и находятся на сопоставимом уровне по показателю «чистая прибыль». Все это позволило выдвинуть и аргументировать гипотезу, что параметр «доверие», являясь мало измеримым рейтингами «социальной ответственности», играет существенную роль в управлении семейными компаниями. Он с успехом выполняет часть функций, возлагаемых в несемейных компаниях на деятельность, обозначаемую термином «социальная ответственность».

Ключевые слова: социальная ответственность, семейные компании, доверие, эффективность, социальный капитал, ценности

Для цитирования: Каз Е.М. Парадоксы семейного бизнеса // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 196–213. doi: 10.17223/19988648/69/11

Management

Original article

Family business paradoxes

Evgeniya M. Kaz¹

¹ National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation, gk123a@mail.ru

Abstract. In foreign studies, in contrast to Russian ones, a rather deep tradition of studying family business has developed. However, there is still no consensus of opinion both on the issue of the effectiveness of family companies in comparison with non-family ones, and on the factors that determine this. The issues of the contribution of socially responsible behavior to the efficiency of company activities also remain open, with researchers debating the degree to which such behavior impacts long-term sustainability and profitability across different economic systems. The aim of the study is to assess how effectively family companies are managed in Russia in comparison with non-family socially responsible ones. The resulting increase in knowledge will make it possible to approach the solution of the circle of problems outlined above, particularly regarding the interaction of social responsibility, economic performance, and trust. The comparative quantitative study of the performance of the largest Russian family companies and the most socially responsible non-family companies was conducted. For this purpose, two samples were analyzed by using the Mann–Whitney U test. The first one consists of 12 randomly selected non-family companies holding leading positions in the Social Responsibility Rating of Russian Companies; the second one consists of family companies included in the same rating. The study of the list of companies included in the sample showed that none of the family companies belong to the group of leaders according to the "social responsibility" criterion, in contrast to the studied non-family enterprises. The analysis of the economic performance indicators of their activities revealed that Russian family companies, although generally occupying lower positions in the Social Responsibility Rating, are nonetheless more effective in terms of ROE and are at a comparable level in terms of net profit indicator. This allowed putting forward and arguing a hypothesis that the parameter "trust", being poorly measured by the "social responsibility" rating, plays a significant role in the activities of family-owned companies. It performs part of the functions assigned in non-family companies to activities denoted by the term "social responsibility". The article also shows that trust performs several key functions in family businesses. High levels of trust between family members reduce transaction costs. High levels of trust in companies allow for quick consensus building and minimize internal conflicts. Family businesses are more likely to cooperate under conditions of uncertainty or stress. Trust also encourages decision-making that takes into account future generations rather than short-term gains, enhancing not only operational stability but also strategic resilience in competitive markets.

Keywords: social responsibility, family companies, trust, effectiveness, social capital, values

For citation: Kaz, E.M. (2025) Family business paradoxes. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 196–213. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/11

Семейный бизнес: дискуссия о терминах

Исследование семейного бизнеса уже в течение ряда лет находится в сфере научного интереса зарубежных авторов. Одни уделяют внимание сравнительному анализу инвестирования средств в капитал семейных и не-семейных компаний [1]. Другие исследуют влияние основателя семейного бизнеса на руководителей высшего звена и, как следствие, на стратегические цели, ценности и поведение компании [2]. Третьи проводят анализ вклада семейного бизнеса в ВВП страны и уровень занятости населения [3–5]. В ряде исследований обсуждается проблема эффективности бизнеса в контексте его передачи от основателей к следующему поколению собственников [6, р. 1351; 7, р. 232; 8, р. 547]. Практически каждый участник дискуссии обращается также к проблеме критериев семейного бизнеса и его отличительных особенностей.

Р. Розенблатт и др. в книге «Семья в бизнесе» [9, р. 154] относят к семейным те компании, в которых большинство прав собственности принадлежит членам одной семьи и не менее двух её членов участвуют в управлении бизнесом. По мнению П. Лич [10], компанию можно признать семейной, если членам семьи принадлежит не менее 50% прав собственности. М. Кетс де Врис, Р. Ла Порта и др., в отличие от вышеперечисленных авторов, утверждают, что к семейным следует относить компании, в которых семье принадлежит не менее 20% голосующих акций, причем каждому из остальных собственников компании должна принадлежать ещё меньшая доля в её капитале [11, р. 63; 12, р. 483].

Что касается РФ, то в 2020 г. Минэкономразвития России подготовило изменения в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», согласно которым вводится понятие «семейное предприятие». Семейным предлагается признать предприятие, в уставном капитале которого члены одной семьи владеют долей более 50%.

Во многих исследованиях семейного бизнеса, проведенных зарубежными авторами, утверждается, что в таких компаниях выше экономическая результативность деятельности по сравнению с несемейными предприятиями [13, р. 128; 14, р. 13]. Д. МакКонафи, М. Уокер, Г. Хендерсон и К. Мишра [15, р. 18] одними из первых показали, что семейные фирмы превосходят несемейные с точки зрения эффективности и рыночной оценки. Р. Андерсон и Д. Риб [16, р. 1320] обнаружили, что компании с постоянным участием в их управлении основателей семьи демонстрируют значительно лучшие экономические показатели, чем компании, не относящиеся к семейным. М. Мартикайнен, Дж. Никкинен и С. Вахамаа [17, р. 302] полагают, что семейные фирмы более продуктивны, чем несемейные компании. Этим, по их мнению, частично объясняется более высокая рентабельность семейных фирм.

Вместе с тем, например, П. Уэстед и М. Коулинг [18, р. 48] в своем исследовании, проведенном в Великобритании, не обнаружили различий

между уровнями доходности семейных и несемейных предприятий. К аналогичным выводам пришли А. Джориссен, Е. Лаверен, Р. Мартенс и А. Рихзул [19], показавшие, что семейные фирмы в Бельгии имеют более низкую рентабельность чистых активов, чем фирмы, не относящиеся к семейным компаниям. М. Смит, профессор университета Флиндерс (Австралия), справедливо замечает: «Аналогичные компаративные исследования необходимы и в других странах, они помогут прояснить этот вопрос» [20, р. 40].

Самостоятельное место в компаративных исследованиях факторов результативности деятельности занимает изучение экономической эффективности социально ответственных предприятий. Некоторые критики социально ответственного инвестирования утверждают, что компании, придерживающиеся стандартов корпоративной социальной ответственности (КСО), на самом деле будут функционировать хуже тех организаций, которые им не следуют, потому что такая деятельность отвлекает руководство от следования ключевой цели – максимизации прибыли. У. Баумоль, резюмируя итоги исследований, обнаруживших слабую корреляцию между мерами корпоративной социальной ответственности и финансовыми показателями, замечает: «Когда конкуренция на товарном рынке высока, социально ответственные компании жертвуют прибылью, что невозможно в конкурентной экономике» [21, р. 108]. Однако Р. Эклс, проанализировав деятельность социально ответственных фирм за период с 1993 по 2009 г., показал, что они имеют более высокую доходность, чем иные компании [22, р. 2850]. А. Эдманс обнаружил, что портфель, состоящий из акций социально ответственных компаний «100 лучших компаний для работы в Америке» за период с 1994 по 2005 г., показал существенно более высокую доходность, чем средняя по рынку. На этом основании он приходит к выводу, что некоторые факторы социально ответственного поведения могут увеличить доходность компаний [23, р. 635].

Л. Бибчук отмечает положительную доходность для портфелей социально ответственных компаний с 1990 по 1999 г. [24, р. 341]. А. Боргергес и др., рассматривая данные, собранные агентством KLD по социально ответственным компаниям (индекс MSCI KLD 400 – один из первых индексов социально ответственного инвестирования (используется с 1990 г.)), также обнаружили, что они имеют более высокую доходность в период с 1992 по 2004 г. [25, р. 169]. Г. Бадиа показал, что за период с 2005 по 2014 г. портфели социально ответственных компаний статистически превосходят обычные инвестиции [26].

Возвращаясь к исследованиям семейного бизнеса, следует заметить, что в России работ по данной проблеме крайне мало. В основном они представляют собой обзорные статьи, в которых авторы обсуждают сходства и различия российских и зарубежных исследований семейного бизнеса с точки зрения тематических приоритетов, используемых методологических подходов и методического инструментария [27–30]. Ряд авторов анализируют критерии, по которым предприятия следует относить к семейному бизнесу [31], некоторые рассматривают семейные предприятия в системе трудовых

отношений. Однако большинство российских авторов соглашаются, что «...интерес российской науки к проблеме развития семейного бизнеса находится в настоящий момент в стадии формирования» [29, с. 38] и что «...при изучении вопросов семейного бизнеса во всех отечественных работах применяются в основном качественные исследования, глубинные интервью с собственниками бизнеса и членами их семей. Инструменты количественного статистического анализа, используемые практически во всех зарубежных исследованиях, не применяются в России» [29, с. 42].

Вместе с тем имеющиеся статистические данные по российским компаниям позволяют сформулировать гипотезу: экономическая эффективность крупных семейных компаний не ниже несемейных компаний, отличающихся высокой социальной ответственностью. Её следствие – влияние фактора «семейность бизнеса» на эффективность деятельности в таких компаниях выполняет роль, схожую с той, которую играет фактор «социальная ответственность» в несемейных организациях.

Управляются ли семейные компании так же эффективно, как социально ответственные несемейные организации?

Методика исследования включала ряд этапов. На первом был определен круг российских семейных компаний, включенных в выборку. Известно, что аналитики Ernst & Young совместно с Центром семейного бизнеса при Университете Санкт-Галлена (Швейцария) выделили из числа крупнейших в мире компаний 500 фирм, в которых доля владения или количество голосов в совете директоров, принадлежащих одной семье, составляет более 32% для публичных компаний и не менее 50% для непубличных (Center for Family Business at the University of St.Gallen). Полученный ряд они определили как «Глобальный индекс семейного бизнеса» [32]. В данный список вошли и 12 российских компаний. Девять из них являются публичными: ПАО «Русал», ПАО АФК «Система», ПАО «Магнит», ПАО «Дикси Групп», ПАО «Северсталь», ПАО «Трубная металлургическая компания», ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»), ПАО «Мечел», а три – непубличными: ПАО «Т Плюс», ООО «Стройгазмонтаж», АО «СУЭК». Все они были включены в программу нашего исследования. Затем методом случайной выборки из числа крупных российских несемейных компаний было отобрано 12.

На втором этапе для каждой из компаний был определен уровень социальной ответственности на основе оценок, представленных Агентством политических и экономических коммуникаций, по состоянию на 2023 г. в процессе «опроса 40 признанных экспертов».

Итак, исследование проводилось на выборке из 24 компаний: 12 несемейных компаний и 12 вышеуказанных российских семейных компаний.

Изучение списка компаний, попавших в выборку, показало, что ни одна из семейных компании не относится по критерию «социальная ответственность» к группе лидеров, в отличие от исследованных несемейных предприятий.

На третьем этапе по указанным компаниям был сформирован массив экономических показателей результативности их деятельности (выручка, EBITDA, чистая прибыль, капитализация) [33, 34]. Экономические показатели анализировались как за 2023 г., так и за 2024 г., чтобы оценить возможное влияние факта публикации информации об уровне социальной ответственности компании на изменения результативности ее деятельности.

Что касается рентабельности собственного капитала (ROE) анализируемых предприятий, то расчеты проводились нами самостоятельно на основе информации, содержащейся в годовых отчетах компаний, представленных на сайте Центра раскрытия корпоративной информации «Интерфакс» [35].

Некоторые из полученных сравнительных данных по выручке, EBITDA, капитализации исследованных несемейных и семейных предприятий представлены на рис. 1–3.

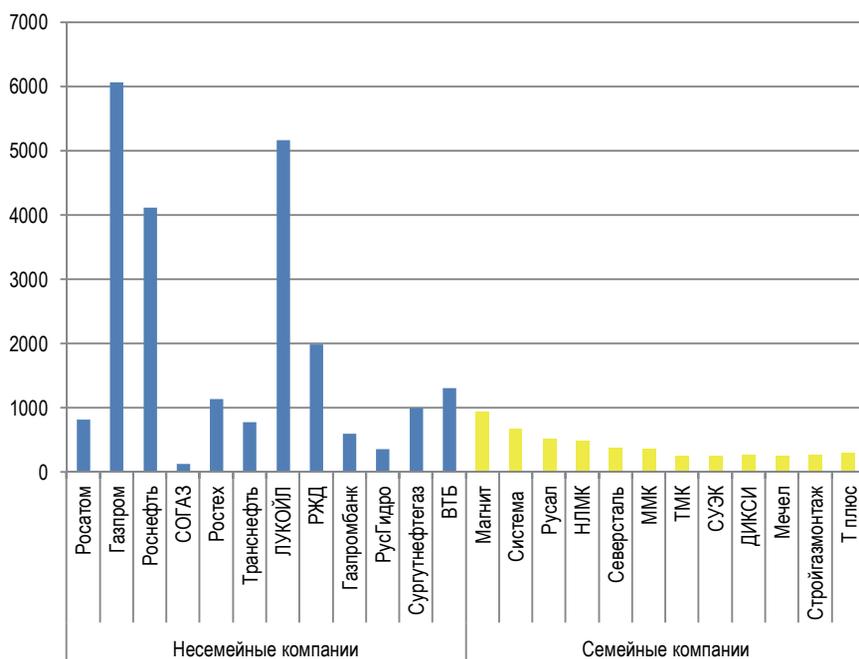


Рис. 1. Распределение исследованных несемейных и семейных компаний по уровню выручки, 2023 г., млрд руб.

На первый взгляд гипотеза о том, что экономические результаты деятельности семейных компаний сопоставимы с аналогичными показателями более социально ответственных несемейных компаний, не подтверждается. Почти по всем показателям: выручка, капитализация, EBITDA – несемейные предприятия превосходят аналогичные показатели семейных компаний.

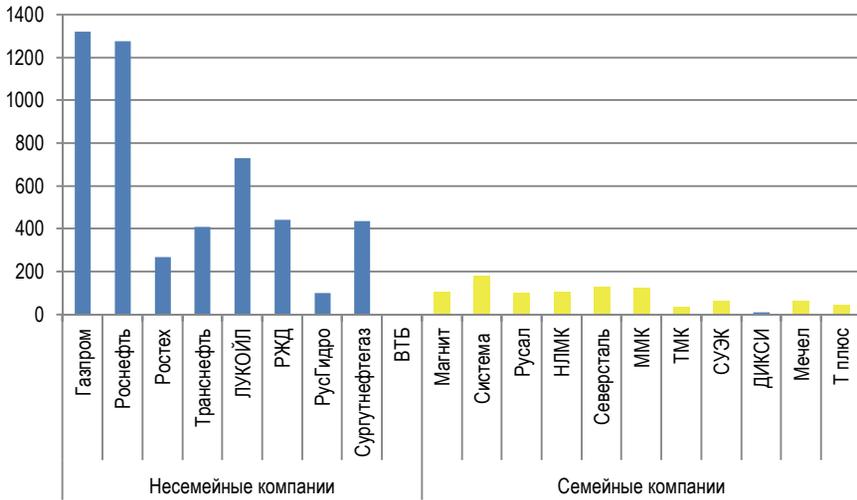


Рис. 2. Распределение исследованных несемейных и семейных компаний по уровню EBITDA, 2024 г., млрд руб.

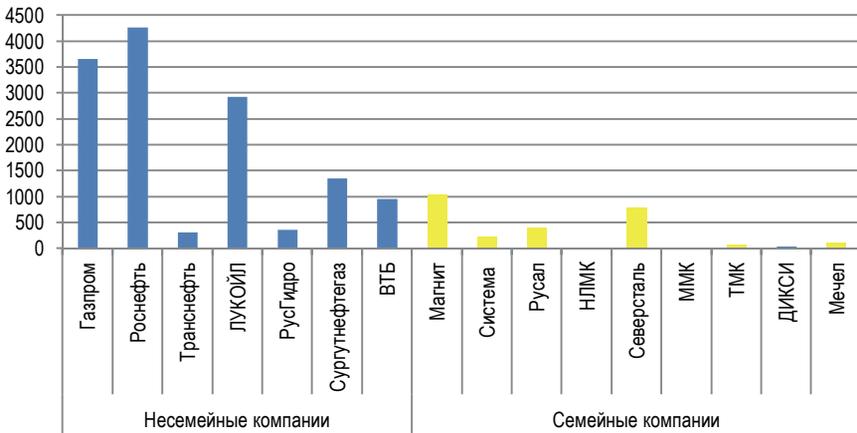


Рис. 3. Распределение исследованных несемейных и семейных компаний по уровню капитализации, 2024 г., млрд руб.

Значит ли это, что гипотеза о том, что семейные предприятия более результативны, не подтверждается в России? Данный вывод косвенно подкрепляют и результаты опроса PricewaterhouseCoopers, показавшего, что в мире из 3 тыс. собственников и руководителей семейных компаний передать бизнес своим детям планируют 39% опрошенных бизнесменов, а в России – только 9%, зато продать его планируют 39% российских участников исследования против 17% в мире [36, с. 21]. Поскольку в России одна из главных особенностей семейного бизнеса – стремление передать его следу-

ющим поколениям, проявляется в существенно меньшей степени, то отношение к развитию семейной компании в ней ничем не лучше, чем это принято в практике управления несемейным бизнесом, делают вывод аналитики PwC.

И все-таки эффективны

Несмотря на первые разочаровывающие результаты, было решено провести углубленный количественный статистический анализ имеющейся совокупности данных, используя метод сравнения двух выборок. Поскольку окончательно сформированная выборка состоит из 23 компаний (11 семейных и 12 несемейных), то мы вынуждены были отказаться как от проверки исходных данных на соответствие закону нормального распределения, так и от использования t-критерия Стьюдента, а применить непараметрический U-критерий Манна–Уитни.

Как известно, критерий Манна–Уитни (англ. Mann–Whitney U-test) – это статистический критерий, используемый для оценки различий между двумя выборками по уровню какого-либо признака, измеренного количественно. Он позволяет выявлять различия в значении параметра между малыми выборками. Применение указанного критерия уже возможно, когда в одной выборке всего два значения, а в другой – пять и более [37, p. 271].

Рассчитывается значение данного критерия по следующей формуле:

$$U = n_1 \cdot n_2 + (n_x \cdot (n_x + 1))/2 - T_x, \quad (1)$$

где n_i – количество испытуемых в i -й выборке ($i = 1,2$); n_x – количество испытуемых в группе с большей суммой рангов; T_x – наибольшая сумма рангов.

Результаты оценки различий между сформированной нами выборкой несемейных предприятий и выборкой семейных предприятий по ряду экономических показателей их деятельности представлены в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ экономических показателей семейных и несемейных предприятий (критерий Манна–Уитни)

	Вы- ручка 2023	ЕБИТДА 2023	ЧП 2023	Капита- лизация 2023	ROE 2023	Вы- ручка 2024	ЕБИТДА 2024	ЧП 2024	Капита- лизация 2024	ROE 2024
Mann- Whitney U	20,00	9,00	38,50	9,00	26,50	21,00	15,50	40,00	7,00	19,00
Z	-2,831	-2,939	-1,446	-2,382	-2,210	-2,770	-2,411	-1,347	-2,593	-2,703
Asymp. Sig. (2- tailed)	,005	,003	,148	,017	,027	,006	,016	,178	,010	,007
Exact Sig. [2*(1- tailed Sig.)]	,004	,002	,151	,016	,025	,004	,013	,193	,008	,006

Анализ показал (см. табл. 1), что существуют статистически достоверные различия между семейными и несемейными компаниями как в 2023 г., так и в 2024 г. по следующим показателям:

- уровень выручки (U Манна–Уитни = 20; $p = 0,005$ (2023 г.); U Манна–Уитни = 21; $p = 0,006$ (2024 г.));
- EBITDA (U Манна–Уитни = 9; $p = 0,003$ (2023 г.); U Манна–Уитни = 15,5; $p = 0,016$ (2024 г.));
- капитализация (U Манна–Уитни = 9; $p = 0,017$ (2023 г.); U Манна–Уитни = 7; $p = 0,010$ (2024 г.))¹.

Значения средних рангов исследуемых экономических показателей представлены в табл. 2.

Таблица 2. Тест Манна–Уитни: значения средних рангов по ряду экономических показателей семейных и несемейных компаний

Показатель	Тип компании	Mean Rank	Sum of Ranks
Выручка 2023	Несемейные	15,83	190,00
	Семейные	7,82	86,00
ЕБИТДА 2023	Несемейные	14,00	126,00
	Семейные	6,40	64,00
Чистая прибыль 2023	Несемейные	13,50	148,50
	Семейные	9,50	104,50
Капитализация 2023	Несемейные	11,71	82,00
	Семейные	6,00	54,00
ROE 2023	Несемейные	8,71	104,50
	Семейные	14,85	148,50
Выручка 2024	Несемейные	15,75	189,00
	Семейные	7,91	87,00
ЕБИТДА 2024	Несемейные	13,28	119,50
	Семейные	7,05	70,50
Чистая прибыль 2024	Несемейные	13,36	147,00
	Семейные	9,64	106,00
Капитализация 2024	Несемейные	12,00	84,00
	Семейные	5,78	52,00
ROE 2024	Несемейные	8,08	97,00
	Семейные	15,60	156,00

Проанализировав полученные результаты, мы можем заключить, что изученные несемейные компании в разы превосходят семейные как с точки зрения фактических показателей выручки, капитализации, EBITDA (рис. 1–3), так и по их медианному значению (табл. 3). Расчеты критерия Манна–Уитни также подтверждают на значимом уровне, что гипотезу H_0 о несущественном различии указанных показателей в двух выборках следует отвергнуть.

Однако что касается ROE, то результаты сравнения двух групп по данному показателю в 2023 и 2024 гг. свидетельствуют, что медианное значение ROE у семейных компаний было выше, чем у несемейных (см. табл. 3),

¹ Для уровня значимости $p = 0,05$.

причем различия были статистически значимы (U Манна–Уитни = 26,5; $p = 0,027$ (2023 г.); U Манна–Уитни = 19; $p = 0,007$ (2024 г.)).

Таблица 3. Медианные значения выручки, EBITDA, чистой прибыли, капитализации, ROE семейных и несемейных компаний (2023 и 2024 гг.)

Показатели	2023		2024	
	Несемейные компании	Семейные компании	Несемейные компании	Семейные компании
Выручка	1066,5000	354,0000	1136,0000	374,0000
EBITDA	384,00	94,00	438,00	103,50
Чистая прибыль	99,00	29,00	52,00	21,00
Капитализация	1554,00	211,00	1353,00	96,00
ROE	7,8400	16,9000	6,0500	22,5500

Что же касается чистой прибыли, то хотя медианное значение данного показателя у несемейных компаний выше, чем у семейных (табл. 3), но указанное различие по критерию Манна–Уитни не является значимым как для массива данных 2023 г., так и 2024 г. (U Манна–Уитни = 38,5; $p = 0,148$ (2023 г.); U Манна–Уитни = 40; $p = 0,178$ (2024 г.))¹ (табл. 4), что не позволяет нам отвергнуть гипотезу H_0 .

Итак, проведенные расчеты критерия Манна–Уитни демонстрируют (см. табл. 4), что значение показателей рентабельность собственного капитала семейных предприятий, в целом занимающих далеко не лидирующие позиции по показателю «уровень социальной ответственности», значимо выше рентабельности собственного капитала высоко социально ответственных несемейных предприятий.

Таблица 4. Парадоксы семейных компаний

Показатель	Несемейные компании	Семейные компании
Уровень социальной ответственности	Значимо выше	Значимо ниже
Рентабельность собственного капитала	Значимо ниже	Значимо выше
Чистая прибыль	Различие незначимо	Различие незначимо

Что же касается чистой прибыли исследованных семейных предприятий, то она незначимо отличается, а следовательно, сопоставима с аналогичным показателем социально ответственных несемейных предприятий. Заметим, что среди проанализированных нами показателей результативности деятельности семейного и несемейного бизнеса (выручка, капитализация, EBITDA, чистая прибыль, ROE) ключевой признается рентабельность собственного капитала, поскольку он является определяющим для собственни-

¹ Достигнутый уровень значимости выше критического уровня 0,05.

ков и стратегических инвесторов в процессе принятия решений о целесообразности инвестиций. Указанный показатель также опосредованно отражает, насколько эффективно менеджмент управляет компанией. Безусловно, важную роль при оценке эффективности деятельности компании играет и показатель «чистая прибыль».

Таким образом, российские семейные компании, занимая более низкие позиции по сравнению с несемейными по критерию «социальная ответственность», несмотря на это, являются более эффективными по показателю ROE и находятся на сопоставимом уровне по показателю «чистая прибыль».

Итак, результаты проведенного исследования позволяют нам скорректировать выдвинутую рядом авторов гипотезу о более высокой эффективности деятельности семейных предприятий по сравнению с несемейными следующим образом: семейные предприятия, даже если они не попадают в число ведущих по уровню социальной ответственности, являются не менее экономически эффективными, чем несемейные компании, занимающие лидирующие позиции по шкалам социальной ответственности.

Семейный бизнес, социальная ответственность и эффективность деятельности. Что осталось за скобками?

Если уровень социальной ответственности вносит значимый вклад в эффективность деятельности компании [38, 39], то как объяснить, что семейные компании, занимая в целом недостаточно высокие позиции по данному показателю, имеют экономическую эффективность, сопоставимую с наиболее социально ответственными организациями?

Поиск ответа на данный вопрос, без разрушения фундаментальных основ концепции социальной ответственности, приводит к выводу, что у несемейных компаний, по-видимому, есть иные «социальные рычаги», помимо измеряемых в рамках методики оценки социальной ответственности, позволяющие им добиваться сопоставимых с семейными предприятиями показателей эффективности деятельности.

Полагаем, что природу этих рычагов проясняет более широкая концепция «доверия» [40]. Неслучайно Ф. Фукуяма отмечает, что европейские и американские корпорации благодаря использованию символических ресурсов «обнаруживают, что способны производить тот же объем продукции с меньшими затратами рабочей силы, причем не в силу технологических нововведений, а в силу реорганизации трудовых отношений» [41, с. 88].

Многие авторы, изучающие специфику семейных предприятий, опираются на концепцию социального капитала [42–44]. В ядре данной концепции, как известно, лежит фактор «доверие» [45, 46], поэтому обращение ряда исследователей при изучении как семейных, так и социально ответственных несемейных компаний напрямую к категории «доверие» или к понятиям тесно связанным с ней («социальный капитал», «неэкономические показатели», «ценности»), свидетельствует о значимости фактора «доверие» в их деятельности.

Так, по мнению председателя правления СДМ-банка М.М. Солнцева, «...в основе семейного бизнеса лежит *доверие*... (здесь и далее выделено нами. – Е.К.). Именно благодаря этому семейный бизнес... более устойчив, чем партнерство без родственных связей» [47]. Аналогичной позиции придерживаются и аргентинские эксперты в области подбора кадров К. Фернандес-Араос, И. Сонни, Р. Йорг, отмечая: «От остальных компаний они отличаются тем, что мы называем “семейственностью”», и это, судя по нашему исследованию, – еще один фактор их долголетия. Компании, которые мы изучали, устроены наподобие солнечной системы. В центре, словно Солнце, – главный представитель семьи (бывает до трех). Он олицетворяет собой организацию, ее единство: сплачивает разнонаправленные силы вокруг четко определенных *ценностей* и общей концепции бизнеса. Он думает не о следующем квартале – о следующем поколении. Он отстаивает стратегии, учитывающие прежде всего интересы потребителей и сотрудников, и идеи ответственности бизнеса перед обществом... Для семейных предприятий, которые мы изучали, самое главное – *ценности*. Прослушивая записи интервью, мы заметили, что в каждой компании представители семьи и не принадлежащие к ней руководители говорят о ценностях почти одними и теми же словами (они совпадают на 95%): «уважение», «порядочность», «качество», «скромность», «энтузиазм», «объективность», «целеустремленность», «...у нас общие ценности, общие взгляды. Мы *доверяем* друг другу» [48].

По словам У.Г. Дайера [49], профессора в области менеджмента университета Бригама Янга (США): *ценности* являются одним из важнейших факторов в семейных фирмах. Кроме того, семейные фирмы характеризуются конкурентоспособной культурой, которая охватывает лояльность, репутацию, *доверие*, убеждения, долгосрочную стратегию, контроль и неповторимость. Семейные фирмы быстрее реагируют на изменение окружающей среды.

Эксперты в области семейного бизнеса А. Йю, Г. Лумпкин, Р. Соренсон и К. Бригхам [50, р. 33] соглашаются: «...преимущество делает семейные компании уникальными, поэтому *неэкономические показатели*, а также сами исследования семейного бизнеса заслуживают большего внимания».

Полагаем, что мало измеримый метриками социальной ответственности параметр «доверие» играет в семейных компаниях существенную роль, но остается за пределами указанных измерительных техник. Это дает аргументы в пользу тех, кто не только видит связь между принадлежностью компании к семейному бизнесу и ее экономической эффективностью [16, 51], но и говорит о решающей роли доверия в повышении результативности деятельности [52–54].

Список источников

1. Anderson R.C., Reeb D.M. Founding-family Ownership: Corporate Diversification, and Firm Leverage // Journal of Law and Economic. 2003. № 46 (2).P. 653–684.
2. Kelly L.M., Athanassiou N., Crittenden W.F. Founder Centrality and Strategic Behaviour in the Family-owned Firm // Entrepreneurship Theory and Practice. 2000. № 25 (2). P. 27–42.

3. *Shaker M.C., Astrachan J.H.* Myth and Realities: Family Business' Contribution to the US Economy – a Framework for Assessing Family Business Statistics // *Family Business Review*. 1995. № 9 (2). P. 107–119.
4. *Labbe P.* SMEs in the Global Economy // *Canadian Business Review*. 1994. № 21. P. 22–25.
5. *Morgan A.* Small Business: Canada's Strategic Sector for the 1990s // *Canadian Business Review*. 1994. № 21. P. 13–17.
6. *Bloom N., Van Reenen J.* Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries // *Quarterly Journal of Economics*. 2007. № 122 (4). P. 1351–1408.
7. *Block J., Miller D., Jaskiewicz P.* Ownership Versus Management Effects on Performance in Family and Founder Companies: A Bayesian Reconciliation // *Journal of Family Business Strategy*. 2011. № 2 (4). P. 232–245.
8. *Miller D., Minichilli A., Le Breton-Miller I., Corbetta G., Pittino D.* When do Non-family CEOs Outperform in Family Firms?: Agency and Behavioral Agency Perspectives // *Journal of Management Studies*. 2024. № 51 (4). P. 547–572.
9. *Rosenblatt P., Mik L., Anderson R., Johnson P.* The Family in Business. San Francisco : Jossey-Bass, 1985.
10. *Leach P.* Family Businesses: The essentials. London : Profile, 2007.
11. *Kets de Vries M.* The Dynamics of Family Controlled Firms: The Good and the Bad News // *Organizational Dynamics*. 1993. № 21 (3). P. 59–71.
12. *La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A.* Corporate Ownership Around the World // *Journal of Finance*. 1999. № 54 (2). P. 471–517.
13. *Audretsch D.B., Hulsbeck M., Lehmann E.E.* Families as Active Monitors of Firm Performance // *Journal of Family Business Strategy*. 2013. № 4 (2). P. 118–130.
14. *Wagner D., Block J., Miller D., Schwens C., Xi G.* A Meta-analysis of the Financial Performance of Family Firms: Another Attempt // *Journal of Family Business Strategy*. 2015. № 6. P. 3–13.
15. *McConaughy D.L., Walker M.C., Henderson G.V., Mishra C.S.* Founding Family Controlled Firms: Efficiency and Value // *Review of Financial Economics*. 1998. № 7 (1). P. 1–19.
16. *Anderson R.C., Reeb D.M.* Founding Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500 // *Journal of Finance*. 2003. № 58 (3). P. 1301–1328.
17. *Martikainen M., Nikkinen J., Vähämaa S.* Production Functions and Productivity of Family Firms: Evidence from the S&P 500 // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2009. № 49 (2). P. 295–307.
18. *Westhead P., Cowling M.* Performance Contrasts Between Family and Nonfamily Unquoted Companies in the UK // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 1997. № 3 (1). P. 30–52.
19. *Jorissen A., Laveren E., Martens R., Reheul A.* Real Versus Sample-based Differences in Comparative Family Business Research // *Family Business Review*. 2022. № 18 (3). P. 229–246
20. *Smith M.* Real Differences Between Family and Nonfamily SMEs: a Comparative Study of Australia and Belgium // *Journal of Management and Organization*. 2022. № 14 (1). P. 40–58.
21. *Baumol W.* Perfect Markets and Easy Virtue: Business Ethics and the Invisible Hand. Oxford : Basil Blackwell, 1991.
22. *Eccles R.G., Ioannou I., Serafeim G.* The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance // *Management Science*. 2014. № 60 (11). P. 2835–2857.
23. *Edmans A.* Does the Stock Market Fully Value Intangibles? Employee Satisfaction and Equity Prices // *Journal of Financial Economics*. 2011. № 101 (3). P. 621–640.
24. *Bebchuk L.A., Cohen A., Wang C.C.* Learning and the Disappearing Association Between Governance and Returns // *Journal of Financial Economics*. 2023. № 108(2). P. 323–348.

25. *Borgers A., Derwall J., Koedijk K., Host J.* Stakeholder Relations and Stock Returns: On errors in Investors' Expectations and Learning // *Journal of Empirical. Finance.* 2023. № 22 (С). P. 159–175.
26. *Badia G.* Socially responsible investing worldwide: Do markets value corporate social responsibility? // *Journal of Business Ethics.* 2020. № 134 (2). P. 157–172.
27. *Волков Д.А.* Масштабы семейного бизнеса и эмоциональное восприятие // *Проблемы экономики и менеджмента.* 2012. № 12 (16). С. 47–51.
28. *Гергерт Д.В., Пономарева Т.В.* Семейный бизнес как объект междисциплинарного исследования: обзор методологических подходов // *Вестник Пермского университета. Экономика.* 2018. Т. 13, № 1. С. 90–105.
29. *Корчагина Е.В.* Исследования семейного бизнеса в России: подходы к определению и концептуальные особенности // *Вопросы регулирования экономики.* 2015. Т. 6, № 4. С. 37–45.
30. *Левушкин А.Н.* Семейное предпринимательство и семейный бизнес: понятие, правовая природа и перспективы развития // *Актуальные проблемы российского права.* 2018. № 11 (96). С. 19–25.
31. *Волков Д.А.* Семейный бизнес: вовлечение семьи в управление, владение и организацию процессов // *Проблемы экономики и менеджмента.* 2012. № 12 (16). С. 52–55.
32. Center for Family Business at the University of St. Gallen. Switzerland, EY's Global Family Business Center of Excellence. Version 3.0. URL: <https://2021.familybusiness-index.com/v2/index.html> (дата обращения: 10.02.2025).
33. РБК. РБК представляет крупнейшие компании России. URL: <https://www.rbc.ru/rbc500>
34. Forbes. 100 крупнейших компаний России по чистой прибыли – 2024. Рейтинг Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/497814-100-krupnejsih-kompanij-rossii-po-cistoj-pribyli-2023-rejting-forbes>
35. Интерфакс – центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://www.e-disclosure.ru/>
36. PwC. Частный и семейный бизнес в России: вчера, сегодня, завтра. 2016. URL: https://www.pwc.ru/ru/new-site-content/fbs/family-business-survey_rus.pdf
37. *Dinneen L.C., Blakesley B.C.* Algorithm AS 62: A generator for the sampling distribution of the Mann-Whitney U statistic // *Journal of the Royal Statistical Society. Series C (Applied Statistics).* 1973. № 22(2). P. 269–273.
38. *Lopez V., Garcia A., Rodriquez L.* Sustainable Development and Corporate Performance: A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index // *Journal of Business Ethics.* 2024. № 75 (3). P. 285–300.
39. *Савина Т.Н.* Концептуальные основы методологии исследования социально ответственного инвестирования // *Экономический анализ: теория и практика.* 2015. № 9 (408). С.52–62.
40. *Сорокин Д.Е.* Фактор доверия // *Журнал экономической теории.* 2016. № 3. С. 133–138.
41. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М. : АСТ, 2013.
42. *Arregle J.L., Hitt M.A., Sirmon D.G., Very P.* The Development of Organizational Social Capital: Attributes of Family Firms // *Journal of Management Studies.* 2023. № 44 (1). P. 73–95.
43. *Pearson A.W., Carr J.C., Shaw J.C.* Toward a Theory of Familiness: A Social Capital Perspective // *Entrepreneurship Theory and Practice.* 2008. № 32 (6). P. 949–969.
44. *Gedajlovic E., Carney M.* Markets, Hierarchies, and Families: Toward a Transaction Cost Theory of the Family Firm // *Entrepreneurship Theory and Practice.* 2022. № 34 (6). P. 1145–1171.
45. *Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y.* Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton : Princeton University Press, 1993.

46. Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. 1988. № 94. P. 95–120.
47. Солнцев М.М. Семейный бизнес более живуч, чем несемейные предприятия // *Ведомости*. 2012. 20 июня. URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2012/06/20/semejnyj_bolee_zhivuch_chem_nesemejnye_predpriyatiya
48. Фернандес-Араос К., Сонни И., Йорг Р. Бизнес одно – семья другое // *Harvard Business Review Россия*. 2015. Август 31. URL: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/a16355>
49. Dyer W.G. Cultural change in family firms. San Francisco : Jossey-Bass, 1986.
50. Yu A., Lumpkin G.T., Sorenson R.L., Brigham K.H. The Landscape of Family Business Outcomes: A Summary and Numerical Taxonomy of Dependent Variables // *Family Business Review*. 2024. № 25 (1). P. 33–57.
51. Martinez J., Stohr B. Family Ownership and Firm Performance: Evidence from Public Companies in Chile // *Family Business Review*. 2010. № 20 (2). P. 83–94.
52. Arrow K. Gifts and Exchanges // *Philosophy & Public Affairs*. 1972. № 1 (4). P. 343–362.
53. Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I // *Вопросы экономики*. 2016. № 10. С. 82–111.
54. Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Государственный патернализм и патерналистский провал в теории опекаемых благ // *Journal of Institutional Studies*. 2018. Т. 10, № 4. С. 38–57.

References

1. Anderson, R.C. & Reeb, D.M. (2003) Founding-family ownership: Corporate diversification, and firm leverage. *Journal of Law and Economics*. 46 (2). pp. 653–684.
2. Kelly, L.M., Athanassiou, N. & Crittenden, W.F. (2000) Founder centrality and strategic behaviour in the family-owned firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 25 (2). pp. 27–42.
3. Shaker, M.C. & Astrachan, J.H. (1995) Myth and realities: Family business' contribution to the US Economy – a framework for assessing family business statistics. *Family Business Review*. 9 (2). pp. 107–119.
4. Labbe, P. (1994) SMEs in the global economy. *Canadian Business Review*. 21. pp. 22–25.
5. Morgan, A. (1994) Small business: Canada's strategic sector for the 1990s. *Canadian Business Review*. 21. pp. 13–17.
6. Bloom, N. & Van Reenen, J. (2007) Measuring and explaining management practices across firms and countries. *Quarterly Journal of Economics*. 122 (4). pp. 1351–1408.
7. Block, J., Miller, D. & Jaskiewicz, P. (2011). Ownership Versus Management Effects on Performance in Family and Founder Companies: A Bayesian Reconciliation. *Journal of Family Business Strategy*. 2 (4). pp. 232–245.
8. Miller, D., Minichilli, A., Le Breton-Miller, I., Corbetta, G. & Pittino, D. (2024) When do Non-family CEOs Outperform in Family Firms?: Agency and Behavioral Agency Perspectives. *Journal of Management Studies*. 51 (4). pp. 547–572.
9. Rosenblatt, P., Mik, L., Anderson, R. & Johnson, P. (1985) *The family in business*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
10. Leach, P. (2007) *Family businesses: The essentials*. London, England: Profile.
11. Kets de Vries, M. (1993) The Dynamics of Family Controlled Firms: The Good and the Bad News. *Organizational Dynamics*. 21 (3). pp. 59–71.
12. La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F. & Shleifer, A. (1999) Corporate Ownership Around the World. *Journal of Finance*. 54 (2). pp. 471–517.
13. Audretsch, D.B., Hulsbeck, M. & Lehmann, E.E. (2013) Families as Active Monitors of Firm Performance. *Journal of Family Business Strategy*. 4 (2). pp. 118–130.

14. Wagner, D., Block, J., Miller, D., Schwens, C. & Xi, G. (2015) A Meta-analysis of the Financial Performance of Family Firms: Another Attempt. *Journal of Family Business Strategy*. 6. pp. 3–13.
15. McConaughy, D.L., Walker, M.C., Henderson, G.V. & Mishra, C.S. (1998) Founding Family Controlled Firms: Efficiency and Value. *Review of Financial Economics*. 7 (1). pp. 1–19.
16. Anderson, R.C. & Reeb, D.M. (2003) Founding Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*. 58 (3). pp. 1301–1328.
17. Martikainen, M., Nikkinen, J. & Vähämaa, S. (2009) Production Functions and Productivity of Family Firms: Evidence from the S&P 500. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 49 (2). pp. 295–307.
18. Westhead, P. & Cowling, M. (1997). Performance Contrasts Between Family and Nonfamily Unquoted Companies in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 3 (1). pp. 30–52.
19. Jorissen, A., Laveren, E., Martens, R. & Reheul, A. (2022) Real Versus Sample-based Differences in Comparative Family Business Research. *Family Business Review*. 18 (3). pp. 229–246.
20. Smith, M. (2022) Real Differences Between Family and Nonfamily SMEs: a Comparative Study of Australia and Belgium. *Journal of Management and Organization*. 14 (1). pp. 40–58.
21. Baumol, W. (1991) *Perfect markets and easy virtue: Business ethics and the invisible hand*. Oxford, England: Basil Blackwell.
22. Eccles, R.G., Ioannou, I. & Serafeim, G. (2014). The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance. *Management Science*. 60 (11). pp. 2835–2857.
23. Edmans, A. (2011) Does the Stock Market Fully Value Intangibles? Employee Satisfaction and Equity Prices. *Journal of Financial Economics*. 101 (3). pp. 621–640.
24. Bebhuk, L.A., Cohen, A. & Wang, C.C. (2023) Learning and the Disappearing Association Between Governance and Returns. *Journal of Financial Economics*. 108 (2). pp. 323–348
25. Borgers, A., Derwall, J., Koedijk, K. & Host, J. (2023) Stakeholder relations and stock returns: On errors in investors' expectations and learning. *Journal of Empirical Finance*. 22 (C). pp. 159–175.
26. Badia, G. (2020) Socially responsible investing worldwide: Do markets value corporate social responsibility? *Journal of Business Ethics*. 134 (2). pp. 157–172.
27. Volkov, D.A. (2012) Masshtaby semeinogo biznesa i emotsional'noe vospriyatiye [Scale of family business and emotional perception]. *Problemy Ekonomiki i Menedzhmenta*. 12 (16). pp. 47–51.
28. GerGert, D.V. & Ponomareva, T.V. (2018) Semeinyi biznes kak ob"ekt mezhdistsiplinarnogo issledovaniya: obzor metodologicheskikh podkhodov [Family business as an object of interdisciplinary research: A review of methodological approaches]. *Vestnik Permskogo Universiteta. Ekonomika*. 13 (1). pp. 90–105.
29. Korchagina, E.V. (2015) Issledovaniya semeinogo biznesa v Rossii: podkhody k opredeleniyu i kontseptual'nye osobennosti [Research on family business in Russia: Approaches to definition and conceptual features]. *Voprosy Regulirovaniya Ekonomiki*. 6 (4). pp. 37–45.
30. Levushkin, A.N. (2018) Semeinoe predprinimatel'stvo i semeinnyi biznes: ponyatie, pravovaya priroda i perspektivy razvitiya [Family entrepreneurship and family business: Concept, legal nature and development prospects]. *Aktual'nye Problemy Rossiiskogo Prava*. 11 (96). pp. 19–25.
31. Volkov, D.A. (2012) Semeinyi biznes: vovlecheniye sem'i v upravleniye, vladeniye i organizatsiyu protsessov [Family business: Family involvement in management, ownership and organization of processes]. *Problemy Ekonomiki i Menedzhmenta*. 12 (16). pp. 52–55.

32. Center for Family Business at the University of St. Gallen. (n.d.) *Switzerland, EY's Global Family Business Center of Excellence. Version 3.0*. [Online] Available from: <https://2021.familybusinessindex.com/v2/index.html> (Accessed: 10.02.2025).

33. RBC. (n.d.) RBC predtsavlyayet krupneishiye kompanii Rossii [RBC presents the largest companies in Russia]. [Online] Available from: <https://www.rbc.ru/rbc500>

34. Forbes. (n.d.) *100 krupneishikh kompanii Rossii po chistoi pribyli – 2024. Reiting Forbes* [Forbes' 100 largest companies in Russia by net profit - 2024. Forbes ranking]. [Online] Available from: <https://www.forbes.ru/biznes/497814-100-krupnejsih-kompanij-rossii-pocistoj-pribyli-2023-rejting-forbes>

35. Interfax – tsentr raskrytiya korporativnoi informatsii [Interfax – center for disclosure of corporate information]. (n.d.) [Online] Available from: <https://www.e-disclosure.ru/>

36. PwC. (2016) *Chastnyi i semeinyi biznes v Rossii: vchera, segodnya, zavtra* [Private and family business in Russia: Yesterday, today, tomorrow]. [Online] Available from: https://www.pwc.ru/ru/new-site-content/fbs/family-business-survey_rus.pdf

37. Dinneen, L.C. & Blakesley, B.C. (1973) Algorithm AS 62: A generator for the sampling distribution of the Mann-Whitney U statistic. *Journal of the Royal Statistical Society. Series C (Applied Statistics)*. 22 (2). pp. 269–273.

38. Lopez, V., Garcia, A. & Rodriquez, L. (2024) Sustainable development and corporate performance: A study based on the Dow Jones Sustainability Index. *Journal of Business Ethics*. 75 (3). pp. 285–300.

39. Savina, T.N. (2015) Kontseptual'nye osnovy metodologii issledovaniya sotsial'no otvetstvennogo investirovaniya [Conceptual foundations of the methodology of research on socially responsible investment]. *Ekonomicheskii Analiz: Teoriya i Praktika*. 9 (408). pp. 52–62.

40. Sorokin, D.E. (2016) Faktor doveriya [Trust factor]. *Zhurnal Ekonomicheskoi Teorii*. 3. pp. 133–138.

41. Fukuyama, F. (2013) *Doveriye: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: The social virtues and the path to prosperity]. Moscow: AST.

42. Arregle, J.L., Hitt, M.A., Sirmon, D.G. & Very, P. (2023) The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies*. 44 (1). pp. 73–95.

43. Pearson, A.W., Carr, J.C. & Shaw, J.C. (2008) Toward a theory of familiness: A social capital perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 32 (6). pp. 949–969.

44. Gedajlovic, E. & Carney, M. (2022) Markets, hierarchies, and families: Toward a transaction cost theory of the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 34 (6). pp. 1145–1171.

45. Putnam, R.D., Leonardi, R. & Nanetti, R.Y. (1993) *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

46. Coleman, J.S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. 94. pp. 95–120.

47. Solntsev, M.M. (2012) *Semeinyi biznes bolee zhivuch, chem nesemeinye predpriyatiya* [Family business is more resilient than non-family businesses]. Vedomosti. [Online] Available from: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2012/06/20/semejnyj_bolee_zhivuch_chem_nesemeinye_predpriyatiya

48. Fernández-Aráoz, K., Sonny, I. & Joerg, R. (2015) Biznes odno – sem'ya drugoye [Business is one thing – family is another]. *Harvard Business Review Rossiya*. [Online] Available from: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/a16355>

49. Dyer, W.G. (1986) *Cultural change in family firms*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

50. Yu, A., Lumpkin, G.T., Sorenson, R.L. & Brigham, K.H. (2024) The landscape of family business outcomes: A summary and numerical taxonomy of dependent variables. *Family Business Review*. 25 (1). pp. 33–57.

51. Martinez, J. & Stohr, B. (2010) Family ownership and firm performance: Evidence from public companies in Chile. *Family Business Review*. 20 (2). pp. 83–94.

52. Arrow, K. (1972) Gifts and exchanges. *Philosophy & Public Affairs*. 1 (4). pp. 343–362.

53. Alesina, A. & Dzhuliano, P. (2016) Kul'tura i instituty. Chast' I [Culture and institutions. Part I]. *Voprosy Ekonomiki*. 10. pp. 82–111.

54. Rubinshtein, A.Ya. & Gorodetskii, A.E. (2018) Gosudarstvennyi paternalizm i paternalistskii proval v teorii opekaemykh blag [State paternalism and paternalistic failure in the theory of protected goods]. *Journal of Institutional Studies*. 10 (4). pp. 38–57.

Информация об авторе:

Каз Е.М. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга, Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: gk123a@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

E.M. Kaz, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: gk123a@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 06.01.2025;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 06.01.2025;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 001.895:334.7 (045)
doi: 10.17223/19988648/69/12

Методические аспекты диагностики и управления уровнем развития инновационного потенциала предприятий

Лариса Григорьевна Миляева¹

¹ *Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного
технического университета им. И.И. Ползунова (Барнаул, Россия),
Барнаул, Россия, lgm17@mail.ru*

Аннотация. В статье акцентируется тесная взаимосвязь между конкурентоспособностью и инновационным потенциалом предприятия; подчеркивается настоятельная потребность в корректировке концепции диагностики и управления инновационным потенциалом предприятия и в разработке адекватного ей методического инструментария; обосновывается зависимость уровня развития инновационного потенциала предприятия от качества ресурсных составляющих и степени реализации ресурсных возможностей. Центральное место отводится оригинальной методике оценки уровня инновационного потенциала, базирующейся на трансформационном анализе профильных ресурсных индикаторов, и методике оценки коэффициента реализации ресурсных возможностей, сопряженной с выявлением типа инновационной политики предприятия. На условных примерах иллюстрируется алгоритм реализации предложенного методического инструментария; для систематизации результатов исследования предлагается Паспорт диагностики развития инновационного потенциала предприятия. В заключение делается предположение о широкой практической востребованности представленного материала.

Ключевые слова: уровень развития инновационного потенциала предприятия, диагностика и управление, ресурсные индикаторы, коэффициент реализации ресурсных возможностей, тип профиля инновационного потенциала, тип инновационной политики предприятия, методический инструментарий

Для цитирования: Миляева Л.Г. Методические аспекты диагностики и управления уровнем развития инновационного потенциала предприятий // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 214–226. doi: 10.17223/19988648/69/12

Original article

Methodological aspects of diagnosing and managing the level of development of enterprises' innovation potential

Larisa G. Milyaeva¹

¹ *Biysk Technological Institute (branch) of Polzunov Altai State Technical University,
Biysk, Russian Federation, lgm17@mail.ru*

Abstract. The article explores the innovative potential of enterprises and focuses on factors that determine its value and state. The appeal to this issue is due to a number of

interrelated circumstances, including the ever-increasing role of innovative potential in ensuring the proper level of competitiveness of enterprises, as well as the urgent need to adjust the conceptual framework for diagnosing and managing the innovative potential of an enterprise, and, accordingly, to develop an adequate specialized methodological toolkit. The methodological basis of the study is the idea that the main assessment indicator of the innovative potential of an enterprise is the level of its development, determined by the quality of resource components (that is, the level of innovative potential) and the degree of realization of resource opportunities, depending on the type of the enterprise's innovation policy. The key place in the article is given to the presentation and illustration on conditional examples of original methodological tools that accumulate a number of specialized methods positioned as elements of scientific novelty. In particular, these tools include a methodology for diagnosing the level of development of the innovative potential of an enterprise based on a transformational analysis of specialized resource indicators; a methodology of a comprehensive analysis of innovation potential profile; a methodology for assessing the coefficient of realization of resource opportunities, associated with identifying the type of innovation policy. An important element of scientific novelty of a theoretical nature is the justification of two types of innovation policy in the context of promoting the development of innovation potential and the justification of their parametric (attribute) characteristics. At the end of the article, the scientific and applied significance of the presented material is emphasized, its wide demand is predicted.

Keywords: level of enterprise innovation potential development, diagnostics and management, resource indicators, coefficient of realization of resource capabilities, type of innovation potential profile, type of enterprise innovation policy, methodological tools

For citation: Milyaeva, L.G. (2025) Methodological aspects of diagnosing and managing the level of development of enterprises' innovation potential. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 214–226. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/12

Не секрет, что в современных условиях хозяйствования доминирующей компонентой конкурентоспособности любого предприятия независимо от его атрибутивных параметров (размера, организационно-правовой формы, вида экономической деятельности и т.д.) выступает инновационная составляющая, сопряженная с уровнем развития инновационного потенциала [1]. Актуальность проблематики наращивания инновационных потенциалов предприятий усиливается тем, что они являются важнейшим фактором повышения конкурентоспособности региона [2–3]. Отмеченные обстоятельства обосновывают настоятельную потребность в актуализации методического инструментария, предназначенного для оценки инновационного потенциала предприятия [4–7]. Например, в статье [5] рассматривается структурная модель инновационного потенциала предприятия с целью формирования системы показателей оценки его составляющих. Как правило, известные профильные методики отличаются набором факторов, характеризующих типовые структурные составляющие инновационного потенциала предприятия, называемые локальными потенциалами (производственно-технологический потенциал, финансовый потенциал, кадровый потенциал и т.д.).

В данном контексте внимания заслуживает предложенный автором методологический подход к диагностике инновационного потенциала предприятия и разработанный на его основе профильный методический инструментарий.

Априори понимая под потенциалом анализируемого объекта его ресурсные возможности, представляется очевидным, что уровень развития любого потенциала определяется двумя взаимосвязанными обстоятельствами:

1) уровнем потенциала, отражающим качество диагностируемых ресурсов по отношению к ресурсам, принятым за эталон (образец);

2) степенью реализации ресурсных возможностей, определяемой эффективностью профильного управления (по сути, адекватностью целям и задачам развития данного потенциала проводимой на предприятии политики).

Например, уровень развития кадрового потенциала предприятия зависит от уровня конкурентоспособности персонала (основного оценочного показателя качества рабочей силы наемных работников) и типа кадровой политики.

Акцентированные обстоятельства, в полной мере относящиеся к инновационному потенциалу предприятия, определяя концепцию его развития, обосновывают потребность в разработке профильного методического инструментария, аккумулирующего две методики:

- оценки уровня инновационного потенциала предприятия ($Y^{ИПП}$);
- диагностики типа инновационной политики предприятия, конкретизирующего величину коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{РЕАЛ}^{PB}$).

Таким образом, расчет уровня развития инновационного потенциала предприятия логично проводить по следующей формуле:

$$Y_{РАЗВ}^{ИПП} = Y^{ИПП} \times K_{РЕЛ}^{PB}.$$

Для оценки уровня инновационного потенциала предприятия предлагается методика (табл. 1), концептуальную основу которой составляют три момента:

1) уровень инновационного потенциала предприятия формируется частными уровнями (уровнями анализируемых ресурсных составляющих – Y_i^{PC}), состав которых может варьироваться, поскольку определяется экспертами по согласованию с руководством предприятия;

2) все частные уровни (Y_i^{PC}) и интегральный уровень ($Y^{ИПП}$) гипотетически могут находиться в одном диапазоне (например, от 0,20 до 1,00) и иметь одинаковые градации (в частности, высокий уровень, уровень выше среднего, средний уровень и т.д.);

3) выявленные частные и интегральный уровни отражают степень отклонения анализируемого объекта (ресурсной составляющей или инновационного потенциала) от эталонного аналога. Если, предположим, диагностируемый уровень равен 0,85, его качественные параметры на 15% ниже эталонных значений; если, допустим, 0,73, то отклонение от эталонного аналога составляет минус 27% и т.д.

Таблица 1. Визитная карточка методики оценки уровня инновационного потенциала предприятия

Параметр	Характеристика параметров
Вид методики	Универсальная методика (для любого типа предприятия)
Тип методики	Количественного типа
Информационная база	Материалы опросной статистики респондентов (компетентных работников предприятия), результаты экспертных оценок
Трудоемкость реализации	Умеренная
Затратоемкость	Относительно невысокая
Целевое предназначение	1) Диагностика уровня инновационного потенциала предприятия (его ресурсных составляющих), гипотетически меняющегося в интервале от 0,20 до 1,00 с выделением следующих градаций: – эталонный уровень (1,00); – высокий уровень (от 0,90 до 1,00); – уровень выше среднего (от 0,75 до 0,90); – средний уровень (от 0,60 до 0,75); – уровень ниже среднего (от 0,45 до 0,60); – низкий уровень (от 0,20 до 0,45). 2) Диагностика типа профиля инновационного потенциала предприятия

Алгоритм реализации методики (см. табл. 1) предполагает последовательное выполнение следующих этапов:

Первый этап – обоснование состава респондентов (работников предприятия, компетентных в данной области исследования); формирование экспертной группы, включающей как внутренних, так и внешних высококвалифицированных профильных специалистов.

Второй этап – конкретизация анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала. Как отмечалось ранее, состав анализируемых параметров инновационного потенциала предприятия постоянно варьируется. Представляется, что для исследования отбираются те ресурсы, которые вносят весомый вклад в обеспечение должного уровня конкурентоспособности предприятия по инновационной компоненте; соответственно, малозначимые ресурсные составляющие остаются без внимания. Накопленный опыт показывает, что количество анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала, как правило, колеблется от 3 до 5. Принимая во внимание отмеченные обстоятельства, для иллюстрации методики и обозначения ресурсных составляющих логично воспользоваться буквенно-цифровой символикой: PC_i .

Третий этап – утверждение профильных индикаторов, характеризующих анализируемые ресурсные составляющие инновационного потенциала предприятия. Так, индикаторами технического ресурса могут быть: качество оборудования, обусловленное соответствием определенному уровню специальных каталогов; степень износа (амортизации) оборудования и уровень его универсальности.

В качестве индикаторов трудового ресурса, сопряженных с инновационным потенциалом, правомерно позиционировать профессиональную компетентность (или инновационную конкурентоспособность) наемных работников, их мотивацию к инновационной деятельности, уровень лояльности персонала к инновационной политике предприятия.

Четвертый этап – обоснование наилучших характеристик профильных индикаторов анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия, позиционируемых в качестве эталонных, при соответствии которым диагностируется $Y_i^{PC} = 1,00$.

Например, эталонная характеристика технического ресурса (используемого оборудования), сопряженная с обозначенными профильными индикаторами, может быть представлена следующим описанием:

- основное технологическое оборудование включено в каталоги ведущих мировых производителей, изданных в течение последних 3 лет;
- износ оборудования и уровень его универсальности соответствуют требованиям документации мирового уровня;
- высокий уровень лояльности персонала к инновационной политике предприятия.

Пятый этап – разработка опросной Анкеты, диагностический блок которой аккумулирует вопросы, нацеленные на выявление достигнутого уровня анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия.

При выполнении данного этапа принципиальными являются следующие моменты:

- анализу подвергаются только наиболее значимые с позиций обеспечения конкурентоспособности предприятия по инновационной компоненте ресурсы;
- уровень каждой ресурсной составляющей описывается профильными индикаторами, количество которых должно быть достаточным для адекватной оценки (Y_i^{PC});
- на каждый вопрос Анкеты должно быть предложено пять вариантов ответа (от «а» до «д»), отражающих трансформацию профильных индикаторов при движении от эталонного уровня (вариант «а»), равного 1,00, к предельно низкому уровню (вариант «д»), соответствующему 0,20. Трансформация профильных индикаторов может быть представлена как качественными характеристиками (допустим, а) *высокое* значение параметра → ... д) *предельно низкое* значение параметра), так и количественными оценками (предположим, а) 7 → ... д) 1).

С учетом отмеченных обстоятельств для выявления, например, достигнутого уровня технологического ресурса (технологической ресурсной составляющей инновационного потенциала) логично использовать следующие профильные индикаторы:

– уровень патентоспособности технологий производства, критериями которого выступают полезность (промышленная применимость), новизна и неочевидность (изобретательский шаг);

– коэффициент технологичности производства, представляющий отношение материалоотдачи к фондоотдаче;

– доля продаж инновационных товаров в общем объеме продаж.

Тогда предлагаемые в опросной Анкете варианты ответов, отражающие трансформацию профильных индикаторов с использованием качественных характеристик, могут быть представлены следующим образом:

а) *высокий* уровень патентоспособности технологий производства; *высокий* коэффициент технологичности производства; *высокая* доля продаж инновационных товаров в общем объеме продаж;

б).....;

в) *средний* уровень патентоспособности технологий производства; *средний* коэффициент технологичности производства; *приемлемая* доля продаж инновационных товаров в общем объеме продаж;

г).....;

д) *предельно низкий* уровень патентоспособности технологий производства; *крайне низкий* коэффициент технологичности производства; *очень низкая* (практически нулевая) доля продаж инновационных товаров в общем объеме продаж.

В инструкции по заполнению Анкеты респонденту предлагается дать один вариант ответа, наиболее точно соответствующий достигнутому уровню анализируемого ресурса. При затруднении выбора между двумя соседними градациями допускается отметить обе.

Шестой этап – анкетирование респондентов (в соответствии с утвержденным составом и обоснованной структурой).

Седьмой этап – обработка материалов опросной статистики, базирующаяся на идентификации вариантов ответов с балльной оценкой состояния анализируемого ресурса:

а) 5 баллов, что соответствует эталонному уровню ($Y^{PC} = \frac{5}{5} = 1,00$);

б) 4 балла указывают на $Y^{PC} = 0,80$;

в) 3 балла, или $Y^{PC} = 0,60$;

г) 2 балла, или $Y^{PC} = 0,40$;

д) 1 балл, или $Y^{PC} = 0,20$.

Представляется, что реализация данного этапа сопряжена с расчетом:

1) уровней анализируемых ресурсных составляющих (Y_i^{PC}) как среднеарифметических величин;

2) уровня инновационного потенциала предприятия ($Y^{ИПП}$).

Поскольку анализу подвергаются лишь наиболее важные (следовательно, примерно равнозначные) ресурсные составляющие инновационного потенциала, для оценки $Y^{ИПП}$ предлагается формула:

$$Y^{\text{ИПП}} = \sqrt[N]{Y_1^{\text{PC}} \times Y_2^{\text{PC}} \times \dots \times Y_N^{\text{PC}}},$$

где N – количество анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия.

Допустим, в обеспечении конкурентоспособности предприятия по инновационной компоненте важная роль отводится четырем ресурсным составляющим, обнаружившим по результатам их уровневой диагностики различные значения.

Вариант первый: $Y_1^{\text{PC}} = 0,70$ (средний уровень); $Y_2^{\text{PC}} = 0,68$ (средний уровень); $Y_3^{\text{PC}} = 0,74$ (средний уровень); $Y_4^{\text{PC}} = 0,73$ (средний уровень).

Уровень инновационного потенциала предприятия составит:

$$Y^{\text{ИПП}} = \sqrt[4]{0,70 \times 0,68 \times 0,74 \times 0,73} = 0,71 \text{ (средний уровень).}$$

Вариант второй: $Y_1^{\text{PC}} = 0,95$ (высокий уровень); $Y_2^{\text{PC}} = 0,79$ (уровень выше среднего); $Y_3^{\text{PC}} = 0,85$ (уровень выше среднего); $Y_4^{\text{PC}} = 0,40$ (низкий уровень).

Нетрудно подсчитать, что

$$Y^{\text{ИПП}} = \sqrt[4]{0,95 \times 0,79 \times 0,85 \times 0,40} = 0,71 \text{ (средний уровень).}$$

Сопоставление рассмотренных вариантов (с идентичным итоговым уровнем и дифференцированными частными) указывает на важность следующего этапа представляемой методики.

Восьмой этап – обоснование типа профиля инновационного потенциала предприятия, проводимое по двум направлениям.

По итогам реализации первого направления, базирующегося на анализе степени дифференциации частных (по анализируемым ресурсным составляющим) уровней, правомерно выделить три типа профиля ($Y^{\text{ИПП}}$):

– *абсолютно ровный* профиль, если все частные уровни (Y_i^{PC}) относятся к одной градации;

– *достаточно ровный* профиль, если частные уровни анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия относятся к двум соседним градациям (например, эталонные и высокие уровни; высокие уровни и уровни выше средних и т.д.);

– *рельефный* профиль, если частные уровни анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия относятся к трем и более (не обязательно соседним) градациям (например, высокие, выше средних и низкие уровни).

Представляется, что в первом варианте иллюстрации расчета $Y^{\text{ИПП}}$, рассмотренном на предыдущем этапе алгоритма, реализуется абсолютно ровный профиль (поскольку все Y_i^{PC} среднего уровня); соответственно, во втором варианте наблюдается рельефный профиль, обусловленный высокой диверсификацией частных уровней.

Очевидно (табл. 1), что гипотетически $Y_{i}^{ИПП}$ и Y_i^{PC} могут находиться в диапазоне от 0,20 (крайне низкий уровень) до 1,00 (эталонный уровень). Каждое инновационно ориентированное предприятие самостоятельно (в зависимости от стратегических приоритетов) определяет допустимый уровень $Y_{доп}^{PC}$ (по сути, допустимый уровень качества ресурсных составляющих инновационного потенциала), ниже которого начинается проблемная зона. Таким образом, $Y_{доп}^{PC}$ разграничивает возможный диапазон на две уровневые зоны: благополучную ($Y_{доп}^{PC} < Y_i^{PC} \leq 1,00$) и проблемную ($0,20 \leq Y_i^{PC} \leq Y_{доп}^{PC}$).

По итогам реализации второго направления, базирующегося на выявлении степени благополучности (или проблемности) частных уровней (Y_i^{PC}), правомерно выделить следующие типы профиля ($Y_{i}^{ИПП}$):

- *абсолютно благополучный* профиль, если все частные уровни (Y_i^{PC}) находятся в благополучной зоне;
- *частично проблемный* профиль, если не более двух частных уровней (Y_i^{PC}) анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия находятся в проблемной зоне;
- *проблемный* профиль, если более двух частных уровней (Y_i^{PC}) анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия относятся к проблемной зоне.

Комплексная характеристика профиля $Y_{i}^{ИПП}$ должна отражать его двустороннюю оценку. Если, предположим, $Y_{доп}^{PC} = 0,65$, то представленный в первом варианте профиль инновационного потенциала ($Y_1^{PC} = 0,70$; $Y_2^{PC} = 0,68$; $Y_3^{PC} = 0,74$; $Y_4^{PC} = 0,73$) правомерно оценить как *абсолютно ровный* и *абсолютно благополучный*. Если, предположим, $Y_{доп}^{PC} = 0,70$, то профиль инновационного потенциала *абсолютно ровный* и *частично проблемный* профиль. И, наконец, если $Y_{доп}^{PC} = 0,75$, профиль инновационного потенциала предприятия следует позиционировать как *абсолютно ровный* и *проблемный* профиль.

Девятый этап – систематизация результатов исследования, включающая диагностику:

- 1) уровня инновационного потенциала предприятия ($Y_{i}^{ИПП}$) в шести типовых градациях (табл. 1);
- 2) типа профиля инновационного потенциала предприятия.

Десятый этап – обоснование адресных управленческих решений, нацеленных на устранение (по крайней мере, на нейтрализацию) проблемных моментов в разрезе анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия.

Подчеркнем, что один из концептуальных моментов исследования инновационного потенциала предприятия связывает уровень его развития ($Y_{РАЗВ}^{ИПП}$) с типом инновационной политики, определяющим степень (глубину и полноту) реализации ресурсных возможностей (по сути, $Y^{ИПП}$), а в конечном счете – уровень конкурентоспособности предприятия [8].

В данном контексте правоммерно выделить два типа инновационной политики. Чтобы «не эксплуатировать» шаблонные определения типов других политик (например, кадровой [9], социальной [10] и т.д.), представляется целесообразным обозначить их буквенной символикой (А и Б) с условным знаком (+ или –), конкретизировав сущностно-содержательный аспект.

Инновационная политика **типа А (+)** – политика, способствующая полной и эффективной реализации ресурсных возможностей ($K_{РЕАЛ}^{PB} = 1,00$), обеспечивающая равенство уровня развития инновационного потенциала предприятия (уровня де-факто использования анализируемых ресурсных составляющих) и уровня инновационного потенциала (уровня потенциальных возможностей этих ресурсных составляющих): $Y_{РАЗВ}^{ИПП} = Y^{ИПП}$.

Инновационная политика **типа Б (–)** – политика, не способствующая полной и эффективной реализации ресурсных возможностей ($K_{РЕАЛ}^{PB} < 1,00$), в результате которой $Y_{РАЗВ}^{ИПП} < Y^{ИПП}$.

Более полно раскрыть сущность основных типов инновационных политик предприятия позволяет сравнительный анализ их параметрических характеристик (табл. 2).

Таблица 2. Сравнительный анализ параметрических характеристик основных типов инновационных политик предприятия

Параметрические характеристики (ресурсные индикаторы, способствующие реализации ресурсных возможностей)	Тип инновационной политики предприятия (относительно обеспечения степени реализации ресурсных возможностей)	
	Тип А (+)	Тип Б (–)
1. Оценка руководством хозяйствующего субъекта вклада (значимости) развитого инновационного потенциала в обеспечение конкурентоспособности предприятия	<i>Обоснованная оценка (аргументированная) и высокая</i>	<i>Формальная оценка (необоснованная) и, как правило, низкая</i>
2. Понимание руководством предприятия роли инновационной политики в обеспечении реализации ресурсных возможностей инновационного потенциала	<i>Четкое (точное, конкретное) и полное (комплексное, многоаспектное) понимание</i>	<i>Нечеткое (приблизительное, обобщенное) и локальное (одностороннее) понимание</i>
3. Наличие утвержденного в установленном порядке документа «Программа развития инновационного потенциала предприятия»	<i>Имеется либо в качестве самостоятельного документа, либо в составе документа «Стратегия развития предприятия»</i>	<i>Отсутствует</i>

Параметрические характеристики (ресурсные индикаторы, способствующие реализации ре- сурсных возможностей)	Тип инновационной политики предприятия (относительно обеспечения степени реализации ресурсных возможностей)	
	Тип А (+)	Тип Б (-)
4. Анализ причин и возможных последствий недостаточного уровня реализации ресурсных составляющих инновационного потенциала	<i>Проводится</i> детализированный анализ, результаты которого де-факто <i>учитываются</i> в практике управления развитием инновационного потенциала и <i>доводятся</i> до профильных работников	Либо <i>не проводится</i> вообще, либо проводится поверхностно и формально, поскольку его результаты <i>остаются без внимания</i> руководства предприятия и не доводятся до профильных работников
5. Наличие адекватного методического инструментария по диагностике ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия	<i>Имеется</i>	<i>Отсутствует</i>
6. Диагностика (мониторинг) параметров инновационного потенциала предприятия	<i>Проводится</i> регулярно и в полном объеме	Либо <i>не проводится</i> , либо проводится спонтанно и локально
7. Лояльность персонала к инновационной политике предприятия	<i>Высокая</i>	<i>Низкая</i>
8. Мотивация персонала к инновационной деятельности	<i>Высокая</i>	<i>Низкая</i>

Безусловно, представленный перечень параметрических характеристик сравниваемых типов инновационных политик (см. табл. 2) не претендует на полноту и постоянство. Между тем он может быть принят за основу при обосновании конкретного значения коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}}$).

Алгоритм методики оценки коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей (анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия) предполагает последовательное выполнение следующих этапов:

1. Утверждение состава и структуры профильных респондентов – высококвалифицированных специалистов предприятия, компетентных в сфере диагностики конкретных (кадровой, технологической и т.д.) ресурсных составляющих инновационного потенциала.

2. Формирование группы профильных экспертов, специализирующихся в области управления развитием инновационного потенциала предприятия.

3. Обоснование экспертами перечня ресурсных индикаторов (РИ), способствующих реализации анализируемых ресурсных составляющих инновационного потенциала предприятия. Подчеркнем, что в качестве базового может быть принят перечень параметрических характеристик сравниваемых типов инновационной политики. Принимая во внимание данное допущение, для иллюстрации отдельных этапов представляемой методики предположим, что был утвержден перечень из 8 ($N = 8$) ресурсных индикаторов (табл. 2).

4. Разработка опросной Анкеты, аналитический блок которой аккумулирует вопросы, нацеленные на алгебраическую (+ или –) оценку ресурсных индикаторов. На каждый вопрос (анализируемый ресурсный индикатор) должно быть предложено два варианта ответа, соответствующих инновационной политике А (+) или Б (–) и обосновывающих положительную (или отрицательную) оценку РИ.

5. Обоснование экспертами минимальной величины коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{\text{MIN}}^{\text{PB}}$), соответствующей инновационной политике типа Б (–), т.е. политике, при которой все ресурсные индикаторы получают отрицательную оценку. Предположим, что по экспертным оценкам $K_{\text{MIN}}^{\text{PB}}$ составил 0,60.

6. Обоснование вклада в развитие инновационного потенциала, а следовательно, в величину $K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}}$ каждого «плюсового» ресурсного индикатора:

$$\Delta K_{+}^{\text{PI}} = \frac{1,00 - K_{\text{MIN}}^{\text{PC}}}{N} = \frac{1,00 - 0,60}{8} = 0,05.$$

7. Анкетирование профильных респондентов.

8. Сбор и обработка материалов опросной статистики. Подчеркнем, что обработка каждой Анкеты сопряжена с подсчетом плюсовых ресурсных индикаторов (N_{+}^{PI}), по сути, ответов, адекватных инновационной политике типа А (+), и с оценкой коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}}$):

$$K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}} = K_{\text{MIN}}^{\text{PC}} + N_{+}^{\text{PI}} \times \Delta K_{+}^{\text{PI}} = 0,60 + N_{+}^{\text{PI}} \times 0,05.$$

Нетрудно подсчитать, если, по мнению одного респондента, инновационную политику предприятия характеризуют, допустим, 4 положительные ресурсные индикатора, то $K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}} = 0,80$; если, предположим, по мнению другого респондента, 6 положительных ресурсных индикаторов, то $K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}} = 0,90$ и т.д.

9. Обоснование коэффициента реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{PB}}$) (как среднеарифметической величины коэффициентов, диагностированных всеми профильными респондентами).

Документ, обобщающий результаты проведенного исследования, правомерно позиционировать как Паспорт диагностики развития инновационного потенциала предприятия (ПДР *уровня его развития* ИПП).

Акцентируем, что данный документ составляется на определенную дату и аккумулирует следующую основную информацию:

1. Тип инновационной политики предприятия относительно обеспечения степени реализации ресурсных возможностей: тип А (+) или тип Б (–).

2. Перечень плюсовых ресурсных индикаторов, способствующих реализации ресурсных возможностей.

3. Перечень отрицательных ресурсных индикаторов.

4. Коэффициент реализации профильных ресурсных возможностей ($K_{\text{РЕАЛ}}^{\text{РВ}}$).
5. Уровень инновационного потенциала предприятия ($У^{\text{ИПП}}$).
6. Тип профиля инновационного потенциала предприятия, диагностированный по двум направлениям.
7. Уровень развития инновационного потенциала предприятия ($У^{\text{ИПП}}_{\text{РАЗВ}}$).
8. Адресные рекомендации по управлению развитием инновационного потенциала предприятия.

Ожидается, что предложенный методический инструментарий, нацеленный на диагностику и управление уровнем развития инновационного потенциала предприятия, будет адекватно воспринят и востребован инновационно ориентированными хозяйствующими субъектами, де-факто заинтересованными в обеспечении своей конкурентоспособности.

Список источников

1. Рамазанова Л.М., Магомедбеков Г.У., Магомедова Д.М., Рамазанов М.Г. Инновационный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Региональные проблемы преобразования экономики. 2019. № 8 (106). С. 80–86.
2. Баядилова Б.М. Инновационный потенциал малых и средних предприятий как фактор повышения конкурентоспособности региона // Вестник университета «Туран». 2020. № 1. С. 236–242.
3. Мигунова Г.С. Инновационный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности региона (на примере субъектов ЦФО) // Вестник Дагестанского государственного университета. 2013. Вып. 5. С. 87–91.
4. Митякова О.И. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Финансы и кредит. 2004. № 13 (151). С. 69–74.
5. Шальмиева Б.Д., Чешева В.П. Современный подход к оценке инновационного потенциала предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 7-4. С. 87–91.
6. Белаиш К.В., Колмыков А.Н. Теоретические аспекты диагностики инновационного потенциала предприятия (организации) // Контентус. 2019. № 8 (85). С. 87–95.
7. Захарова Е.В., Митякова О.И. Оценка инновационного потенциала предприятия с учетом цифровизации экономики // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 3. С. 1653–1666.
8. Удалов О.Ф., Удалов Ф.Е., Алехина О.Е., Петрова Н.И. Анализ взаимосвязи инновационной политики и конкурентоспособности фирм в условиях глобализации мировой экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 5-2. С. 238–243.
9. Миляева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Методический инструментарий кадрового менеджмента организаций. Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2014. 200 с.
10. Миляева Л.Г. Теоретические и методические аспекты диагностики социальной политики предприятия // Социально-грудовые исследования. 2024. № 1. С. 24–34.

References

1. Ramazanova, L.M. et al. (2019) Innovatsionnyy potentsial kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya [Innovative potential as a factor in increasing the competitiveness of an enterprise]. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki*. 8 (106). pp. 80–86.

2. Bayadilova, B.M. (2020) Innovatsionnyy potentsial mal'kikh i srednikh predpriyatiy kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti regiona [Innovative potential of small and medium-sized enterprises as a factor in increasing the competitiveness of a region]. *Vestnik universiteta "Turan"*. 1. pp. 236–242.

3. Migunova, G.S. (2013) Innovatsionnyy potentsial kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti regiona (na primere sub"ektov TsFO) [Innovative potential as a factor in increasing the competitiveness of a region (on the example of the Central Federal District subjects)]. *Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo universiteta*. 5. pp. 87–91.

4. Mityakova, O.I. (2004) Otsenka innovatsionnogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [Assessment of the innovative potential of an industrial enterprise]. *Finansy i kredit*. 13 (151). pp. 69–74.

5. Shal'mieva, B.D. & Chesheva, V.P. (2015) Sovremennyy podkhod k otsenke innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya [Modern approach to assessing the innovative potential of an enterprise]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*. 7-4. pp. 87–91.

6. Belash, K.V. & Kolmykov, A.N. (2019) Teoreticheskie aspekty diagnostiki innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya (organizatsii) [Theoretical aspects of diagnostics of the innovative potential of an enterprise (organization)]. *Kontentus*. 8 (85). pp. 87–95.

7. Zakharova, E.V. & Mityakova, O.I. (2020) Otsenka innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya s uchetom tsifrovizatsii ekonomiki [Assessment of the innovative potential of an enterprise taking into account the digitalization of the economy]. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki*. 3 (10). pp. 1653–1666.

8. Udalov, O.F. et al. (2011) Analiz vzaimosvyazi innovatsionnoy politiki i konkurentosposobnosti firm v usloviyakh globalizatsii mirovoy ekonomiki [Analysis of the relationship between innovation policy and competitiveness of firms in the context of globalization of the world economy]. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo*. 5-2. pp. 238–243.

9. Milyaeva, L.G. & Fedorkevich, D.Yu. (2014) *Metodicheskiy instrumentariy kadrovogo menedzhmenta organizatsiy* [Methodological Tools for HR Management of Organizations]. Novosibirsk: Sibirskoe universitetskoe izdatel'stvo.

10. Milyaeva, L.G. (2024) Teoreticheskie i metodicheskie aspekty diagnostiki sotsial'noy politiki predpriyatiya [Theoretical and methodological aspects of diagnostics of the social policy of the enterprise]. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya*. 1. pp. 24–34.

Информация об авторе:

Миляева Л.Г. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предпринимательства, Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (Барнаул, Россия). E-mail: lgm17@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

L.G. Milyaeva, Dr. Sci. (Economics), professor, head of the Department of Economics of Entrepreneurship, Biysk Technological Institute (branch) of Polzunov Altai State Technical University (Biysk, Russian Federation). E-mail: lgm17@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 18.12.2024;
одобрена после рецензирования 28.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 18.12.2024;
approved after reviewing 28.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 658.5
doi: 10.17223/19988648/69/13

Актуализация системы энергоменеджмента промышленной организацией с учетом требований ГОСТ Р ИСО 50001-2023

Александр Николаевич Шендалев¹,
Владимир Станиславович Головский²

^{1,2} Омский государственный университет путей сообщения, Омск, Россия
¹ anshendalev@mail.ru
² golavsky@rambler.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы актуализации системы энергоменеджмента. Обосновывается актуальность внедрения системы энергоменеджмента, рассматриваются составляющие системы энергоменеджмента. Анализируются новая версия ГОСТ Р ИСО 50001-2023 «Системы энергоменеджмента. Требования и руководство по применению», а также отдельные положения иных стандартов серии 50001 с целью оценки изменений и их значимости. Определяется и обосновывается необходимость внесения изменений в существующие системы энергоменеджмента. Производится обобщение по итогам анализа и сопоставления версии стандартов системы энергоменеджмента.

Ключевые слова: система энергоменеджмента, нормализация, риск, эффективность управления, управление процессами, энергосбережение

Для цитирования: Шендалев А.Н., Головский В.С. Актуализация системы энергоменеджмента промышленной организацией с учетом требований ГОСТ Р ИСО 50001-2023 // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 227–240. doi: 10.17223/19988648/69/13

Original article

Updating the energy management system of an industrial organization in compliance with the requirements of GOST R ISO 50001-2023

Aleksandr N. Shendalev¹, Vladimir S. Golavskiy²

^{1,2} Omsk State Transport University, Omsk, Russian Federation
¹ anshendalev@mail.ru
² golavsky@rambler.ru

Abstract. The article considers the issues of updating the energy management system. The relevance of the energy management system implementation is justified; the components of the energy management system are considered. The new version of GOST R ISO 50001-2023 – Energy Management Systems. Requirements with Guidance for Use, as well as individual provisions of other standards of the 50001 series are analyzed

in order to assess the changes and their significance. The need to make changes to the existing energy management systems is determined and justified. A summary is made based on the results of the analysis and comparison of the versions of energy management system standards. Approaches to updating the energy management system of an industrial enterprise taking into account the new requirements were analyzed on the basis of a study of the provisions of the new edition of GOST R ISO 50001-2023, legal acts and energy saving programs, as well as assessments of leading experts commenting on and analyzing the possibility and features of implementing the requirements of the energy management system in an industrial enterprise. Determining the current state required studying the practice of functioning of energy management systems, as well as taking into account the "outlier" environmental factors affecting the energy efficiency of an industrial organization. Individual provisions and recommendations were formulated on the basis of expert assessments, as well as a summary of the authors' experience in building energy management systems. Based on the analysis and comparison of information obtained during the study, a conclusion was made about partial compliance with the requirements of the standard of the previous version, as well as the presence of new provisions necessary for updating the energy management system. Recommendations were developed on the application of new terms and definitions, application of the process approach to energy efficiency management, as well as risk management of the energy management system. As a result of the study, recommendations were justified on the minimum necessary actions to implement the new provisions of the GOST R ISO 50001-2023 standard in the practical activities of industrial enterprises.

Keywords: energy management system, normalization, risk, management efficiency, process management, energy saving

For citation: Shendalev, A.N. & Golavskiy, V.S. (2025) Updating the energy management system of an industrial organization in compliance with the requirements of GOST R ISO 50001-2023. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 227–240. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/13

Введение

Обеспечение конкурентоспособности деятельности организации требует непрерывного системного подхода к процессам использования ресурсов. Это касается рационального использования и максимизации полезного эффекта, получаемого с единицы ресурса. Особенно утверждение значимо для использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), так как в отдельных отраслях промышленности их доля в себестоимости может достигать до 40% [1].

Обеспечение энергоэкономии и повышение энергетической эффективности является популярным в настоящее время направлением менеджмента предприятия. Однако в силу взаимосвязи процессов энергопотребления с экологическими эффектами и влиянием потребления ТЭР на производственные и внепроизводственные затраты предприятия можно говорить, что экологические аспекты и коммерческая эффективность процессов энергопотребления, передачи и генерации являются неотъемлемой частью энергоменеджмента. А поскольку указанные вопросы являются неотъемлемой ча-

стью современной повестки экономического развития, то система управления, включающая в себя управление процессами энергопланирования, энергоанализа, управления процессами энергопотребления и энергоэкономии, анализа функционирования данных процессов, планирования экологического воздействия и общеэкономического регулирования всех приведенных процессов становится актуальной частью современного менеджмента.

В 2011 г. международным комитетом по стандартизации был разработан стандарт ИСО 50001-2011 «Системы энергоменеджмента. Требования и руководство по применению», который описывал основные подходы к созданию и функционированию систем энергетического менеджмента организаций. По разным оценкам, в период 2011–2021 гг. до 40% предприятий со значимым энергопотреблением разработали и внедрили систему энергоменеджмента, соответствующую требованиям стандарта [2]. Эта система по замыслу разработчиков состоит из трех ключевых элементов:

1. Энергопланирование и постановка энергоцелей. Наиболее общие и крупные цели устанавливаются в энергетической политике. Согласно положениям ИСО 50001-2011 цели должны учитывать специфику предприятия, его стратегические задачи, а также являться основой для постановки более сложных и крупных целей, способствовать развитию предприятия.

2. Наличие систем анализа и аудита, который включает в себя исследование текущего состояния, постановку целей и предложения по показателям, демонстрирующим результативность применяемых мер. Для эффективного анализа необходимо разработать систему по сбору данных, определить тип собираемых и обрабатываемых данных, периодичность сбора и т.д.

3. Учет внешних и внутренних факторов, влияющих на процессы энергопланирования, управления, потребления, генерации и передачи [3].

Результаты внедрения [4, 5] отражают повышение энергоэффективности предприятий, внедривших систему энергоменеджмента, повышение прозрачности процессов планирования и управления, а также наличие репутационного эффекта.

Однако версия стандарта 2011 г. не учитывала ряд существенных моментов, связанных с экономическими аспектами, новыми тенденциями в области менеджмента качества, документирования, подходов к анализу. Все эти существенные аспекты были учтены в актуализированной версии стандарта ISO 50001-2018, а в 2023 г. Росстандарт ввел в действие новую версию стандарта на территории Российской Федерации [6].

В новой редакции приведен ряд ранее не сформулированных требований к функционированию систем энергоменеджмента, уточнены некоторые термины и определена, дана новая трактовка отдельных аспектов энергоменеджмента. Объем изменений является значимым и требует актуализации положений о процессах энергопланирования, потребления и анализа для всех предприятий, внедривших систему энергоменеджмента. Потребность в актуализации системы энергоменеджмента и ее распространенность обуславливают актуальность настоящей работы.

Постановка целей

Целью является анализ изменений стандарта ИСО 50001 по сравнению с предыдущей версией и на основании результатов анализа разработать рекомендации по актуализации системы энергоменеджмента промышленного предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнение следующих задач:

- провести анализ и сопоставление терминов системы энергоменеджмента для определения особенностей в области применения системы энергоменеджмента, а также для определения новых объектов системы энергоменеджмента;
- сопоставить основные требования системы энергоменеджмента для идентификации существенных изменений в системе энергоменеджмента;
- провести анализ области применения и изменений в ранее сформулированных требованиях системы энергоменеджмента.

Результаты

Сопоставление содержания стандарта показывает изменение структуры новой версии стандарта (приложение В ГОСТ Р ИСО 50001-2023). Сам по себе цикл функционирования в системе энергоменеджмента не изменился (рис. 1). Однако каждый элемент цикла подвергся изменениям и уточнениям.

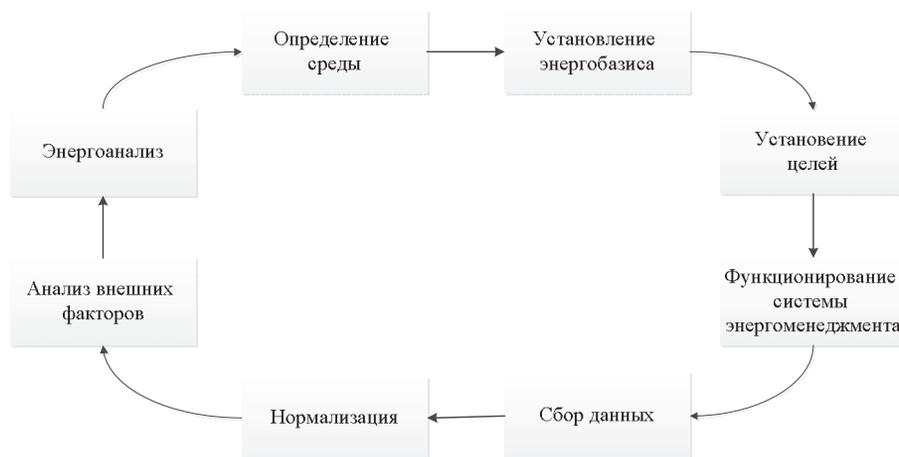


Рис. 1. Цикл функционирования системы энергоменеджмента на основании требований ИСО 50001-2023

Связано это как с изменением и уточнением существующих требований, в силу уточнений и корректировок стандарта, так и изменением общей по-

литики и подхода к требованиям к системам менеджмента. Непосредственное влияние на актуализацию процессов системы энергоменеджмента это не окажет, однако это скажется на операционных действиях аудита системы энергоменеджмента, в части актуализации чек-листов и определения базы оценки эффективности и результативности отдельных процессов.

Анализ терминов показывает, что значимая часть терминов, связанных с потреблением энергии, не изменилась либо изменения носили «косметический» характер [7]. Аналогичными по сути и содержанию остались такие ключевые термины системы энергоменеджмента, как значимое потребление энергии, энергетическая базовая линия, энергоцель (задача) и иные термины и объекты, связанные с процессами формирования энергоцелей, построения энергопланов, а также проведения энергоанализа и аудита системы энергоменеджмента. Изменения коснулись определений организации, команды энергоменеджмента, которые связаны с расширением функциональных и организационных аспектов внедрения системы энергоменеджмента, так как если ранее под командой энергоменеджмента рассматривалась группа людей, ответственных за внедрение и результативность энергосберегающих мероприятий (ГОСТ Р ИСО 50001-2012 п. 3.10), то в новой версии стандарта необходимо для команды определять полномочия, а также формулировать требования по компетентности (ГОСТ Р ИСО 50001-2023 п. 3.2.5, 3.4.12). Но наиболее существенные изменения коснулись расширения области и границ применения системы энергоменеджмента (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика определения объектов системы энергоменеджмента

Термин	Термины и определения ГОСТ Р ИСО 50001-2012 [10]	Термины и определения ГОСТ Р ИСО 50001-2023 [11]
Область применения	Границы деятельности, сооружений и решений, на которые организация распространяет действие системы энергетического менеджмента и которых может быть несколько	Совокупность деятельности, с которой организация обращается посредством системы энергетического менеджмента
Границы системы энергоменеджмента	Физические границы или пределы производственной площадки и (или) границы организации, определенные самой организацией	Физические или организационные пределы
Заинтересованная сторона	Лицо или группа лиц, заинтересованных в энергетических результатах или на которых могут влиять энергетические результаты организации	Лицо или организация, которые могут воздействовать на осуществление деятельности или принятие решения, быть подверженными их воздействию или воспринимать себя в качестве таковых

Область применения стала шире [8] – теперь область рассматривается не как физические или организационно-технические границы, а как взаимосвязанный комплекс организации и аспектов среды организации. То есть для

актуализации системы энергоменеджмента необходимо определить порядок получения объективных свидетельств функционирования системы энергоменеджмента. Что касается внутренней информации, связанной с получением свидетельств энергопотребления и энергоанализа, в части требований ничего не поменялось, однако теперь под понятием объективной информации рассматривается еще и опыт организации, который распространяется на процессы формирования энергосберегающих мероприятий, определения лучших практик и пр. составляющих внешней среды. Также значимое изменение затронуло расширение границ – границы следует рассматривать как все процессы, связанные с энергопотреблением организации, без деления на собственные и аутсорсинговые (арендованные), причем в новой версии стандарта введен специальный термин для аутсорсинга (п. 3.3.9). Теперь все положения системы энергоменеджмента, связанные с энергопланированием, анализом и иными областями системы энергоменеджмента, распространяются на подрядчиков, правда, с оговоркой, которая определена в приложении А – с учетом ее среды, экономических обстоятельств и иных факторов.

Наконец, развитие получил термин «заинтересованная сторона», который дает более широкое толкование лиц, участвующих в системе энергоменеджмента. В версии стандарта 2023 г. заинтересованная сторона рассматривается как любое лицо, оказывающее влияние на систему энергоменеджмента. Авторы полагают, что данные изменения терминов характеризуют целевые ориентиры стандарта 50001-2023, в соответствии с которыми функционирование системы энергоменеджмента должно учитывать коммерческие аспекты процессов энергопланирования и энергосбережения, а также экологические аспекты деятельности организации.

Можно сделать вывод, что новая версия стандарта имеет большую интегрированность бизнес-структур организации, так как рассматривает планирование потребления и анализ энергопотребления как неотъемлемую часть бизнес-среды организации [9].

Не менее значимыми изменениями в стандарте являются определения особенностей осуществления отдельных функциональных операций в системе энергоменеджмента. Введены понятия системы менеджмента (табл. 2).

Данные элементы де-факто использовались в системе энергоменеджмента, однако их определение основывалось на их самостоятельном определении разработчиками системы энергоменеджмента организации [9]. Как следствие, оценка соответствия требованиям ГОСТа Р ИСО 50001-2012 требовала не только идентификации выполнения требований стандарта, но и идентификации соответствия самих терминов. Кроме того, новые определения позволяют вводить как количественные показатели, характеризующие систему энергоменеджмента, так и показатели, качественно отражающие ее состояние, чего не было в стандарте версии 2012 г. Едиобразие позволяет формировать единые критерии мониторинга и контроля функционирования системы энергоменеджмента, а также обеспечивает прозрачность системы

энергоменеджмента организации. В части актуализации системы энергоменеджмента предприятия это означает, что данные элементы должны быть идентифицированы, но их содержание остается на усмотрение организации.

Таблица 2. Новые определения ГОСТ Р ИСО 50001-2023

Термин	Определения ГОСТ Р ИСО 50001-2023[11]
Система менеджмента	Совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих элементов организации для установления политик и целей, а также процессов для достижения этих целей
Корректирующее действие	Действие, предпринятое для устранения причины несоответствия и предупреждения его повторного возникновения
Документированная информация	Информация, которая должна управляться и поддерживаться организацией, и носитель, который ее содержит
Мониторинг	Определение статуса системы, процесса или действия
Улучшение энергетических результатов деятельности	Улучшение в измеримых результатах, относящихся к энергетической эффективности или потреблению энергии, связанных с использованием энергии, по сравнению с энергетическим базисом
Измерение	Процесс определения значения
Измеримый итог	Значение показателя энергетических результатов деятельности. Количественная оценка показателя энергетических результатов деятельности в определенный момент времени или за заданный период времени
Значимая переменная	Количественно определяемый фактор, значительно влияющий на энергетические результаты деятельности и изменяющийся в повседневном порядке
Результативность	Степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов

Наряду с описанными выше терминами в новой версии ГОСТ Р ИСО 50001-2023 появился ряд новых требований, определяющих изменение подхода к перечню процессов системы энергоменеджмента и порядку его анализа (табл. 3). Они заключаются в обязательном учете значимых факторов энергопотребления (статических факторов), приведения всех данных к сопоставимому виду (нормализация данных), а также обязательному обеспечению компетентности персонала. Безусловно, данные положения подразумевались в стандартах предыдущей версии, однако реализация их была оставлена в виде отдельной процедуры, формируемой на усмотрение руководителя. Эффективность применения данной процедуры в условиях коммерческой организации значительно зависит от целей организации в области энергосбережения, действующей практики учета энергетических ресурсов, существующей практики анализа энергопотребления, в т.ч. учета отраженных в таблице параметров, анализа и учета потерь, практики планирования потребления энергетических ресурсов на последующие периоды, а также планирования капитальных вложений в объекты энергопотребления.

Помимо уточнений терминов и введения дополнительных требований, изменился подход к осуществлению ключевых функций системы энергоменеджмента, связанный с построением системы. Так, в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 50001-2012 реализация системы энергоменеджмента

предполагала разработку номенклатуры документированных процедур, основанных на процессном подходе и охватывающих границы и область применения системы энергоменеджмента. В новой редакции стандарта вся деятельность рассматривается не как совокупность процессов системы энергоменеджмента, а как совокупность физических процессов и процессов деловой активности (бизнес-процессов). Это, в свою очередь, означает учет факторов среды, компетентности персонала, бизнес-целей организации [12, 13].

Таблица 3. Новые термины процессов анализа системы энергоменеджмента

Термин	Определения ГОСТ Р ИСО 50001-2023 [11]
Статический фактор	Идентифицированный фактор, оказывающий значительное воздействие на энергетические результаты деятельности и не изменяющийся в повседневном порядке
Нормализация	Преобразование данных для учета изменений с целью обеспечения возможности сравнения энергетических результатов деятельности в сопоставимых условиях
Компетентность	Способность применять знания и навыки для достижения намеченных результатов

Самым значимым изменением является введение новых элементов системы энергоменеджмента, связанных с риском и его анализом, учетом всех энергоаспектов и энергоэффектов в системе энергоменеджмента. В актуальной версии стандарта для создания системы энергоменеджмента требуется разработать процесс идентификации и управления рисками. В части рисков это означает необходимость идентифицировать перечень актуальных рисков, разработать модель оценки рисков в системе энергоменеджмента, а также разработать перечень корректирующих и предупреждающих мероприятий.

Не менее важным требованием, выполнение которого обеспечит соответствие требованиям ИСО 50001-2023, является изменение подхода к процессу энергоанализа, что проявляется в учете в процессе энергоанализа не просто возможности для улучшения деятельности, но и идентификации значительного использования энергии [13]. Основываясь на практике применения, авторы считают, что новая версия стандарта не обязательно предполагает немедленную реализацию энергосберегающих мероприятий в случае отсутствия экономического эффекта.

Выводы

Таким образом, для обеспечения соответствия терминам и определениям стандарта ИСО 50001-2023 необходимо уточнить область применения и границы системы энергоменеджмента в части процессов, исполняемых подрядчиками и третьими сторонами, детализировать взаимосвязь системы менеджмента организации, бизнес-цели и экологические требования с системой энергоменеджмента, обеспечить сопоставимость показателей для ана-

лиза в виде методики или алгоритма действий, выделить значимые переменные, влияющие на процесс энергопланирования, потребления и анализа, опередить перечень статических факторов системы энергоменеджмента, а также подтвердить компетентность лиц в системе энергоменеджмента.

Чтобы обеспечить соответствие новым требованиям системы энергоменеджмента организации, следует:

1) уточнить границы системы энергоменеджмента, что предполагает включение в процессы энергопланирования, анализа и оценки эффективности процессов, имеющих отношение к параметрам энергоэффективности продукции (услуг), осуществляемых сторонними подрядчиками и соисполнителями. Для этого организации необходимо установить критерии энергоэффективности для сторонних процессов в части энергоемкости осуществляемых процессов и экологических требований, а также процедуры энергоанализа по сторонним процессам. К тому же необходима разработка общего плана энергосбережения и повышения энергоэффективности;

2) осуществить гармонизацию положений системы энергоменеджмента организации и системы коммерческого управления. Для выполнения данного требования следует установить коммерческие критерии энергоэффективности и энергосбережения, в том числе в виде граничных критериев окупаемости и рентабельности. Также необходимо подтверждение компетентности руководства организации в части понимания и выполнения требований системы энергоменеджмента;

3) осуществить корректировку процессов энергопланирования в системе энергоменеджмента. Необходимо сформулировать методику нормализации показателей энергоэффективности, установить отдельные статические показатели, влияющие на процессы энергопланирования;

4) расширить перечень заинтересованных сторон, оказывающих влияние на функционирование организации.

Ключевым элементом в этом случае является процесс нормализации данных для последующего анализа. Поскольку на процессы энергопланирования и энергоанализа оказывают значимое влияние не только внутренние факторы, характеризующие интенсивность использования энергоресурсов, энергоемкого оборудования и динамику производственных процессов, но и внешние факторы, связанные со стоимостью приобретения объектов энергопотребления и энергоресурсов, нормативными требованиями, в т.ч. экологическими и иными составляющими, их необходимо определить и зафиксировать в системе энергоменеджмента в качестве факторов нормализации. Отметим, что это касается в равной степени технических и экономических факторов. Кроме того, необходимо определить методику оценки воздействия, причем методика должна представлять собой факторную оценку отдельных элементов для учета их одновременного или раздельного влияния. Также нормализация должна позволять сопоставлять объемы потребления во времени, пообъектно и попроцессно.

Номенклатура изменений приведена в табл. 4. Дополнение системы энергоменеджмента данными составляющими позволит обеспечить функциональное соответствия требованиям новой версии стандарта.

Таблица 4. Перечень актуальных объектов и действий в стандарте
ГОСТ Р ИСО 50001-2023

Введение в систему энергоменеджмента	Дополнение системы энергоменеджмента	Изменение в системе энергоменеджмента
Аспекты среды Риск Статический фактор Нормализация Компетентность	Система менеджмента Корректирующее действие Документированная информация Мониторинг Улучшение энергетических результатов деятельности Измерение Измеримый итог Значимая переменная Результативность	Область применения Границы системы энергоменеджмента Заинтересованная сторона

Помимо обеспечения соответствия терминам и определениям стандарта, необходимо привести к соответствию требования по документированию. Согласно новой версии стандарта документирование обязательно в части энергоцелей, методов актуализации и измерения энергопоказателей, базовых энергетических линий, значимых переменных для использования энергии; сведения о потреблении энергии, относящиеся к значительному использованию энергии и организации, операционные критерии, относящиеся к значительному использованию энергии, статические факторы, если применимо, данные, указанные в планах действий, компетентности и оценке системы энергоменеджмента, а также иные сведения, необходимые для системы энергоменеджмента. Важно отметить, что требования и порядок документирования указанных данных и процедур определяет сама организация.

Еще одно новое требование, обязательное для обеспечения соответствия новому стандарту, предполагает формирование плана сбора энергетических данных. В соответствии с этим требованием организация должна обеспечивать проведение идентификации, измерения, мониторинга и анализа ключевых характеристик своих операций, влияющих на энергетические результаты деятельности, через запланированные интервалы времени. Организация должна разработать и реализовать план сбора энергетических данных, подходящий ее размеру, сложности, ресурсам и оборудованию для измерения и мониторинга. План должен указывать данные, необходимые для мониторинга ключевых характеристик, и определять, каким образом и с какой частотой эти данные должны собираться, регистрироваться и сохраняться. Нельзя сказать, что это уникальное требование, оно подразумевается для корректного проведения энергоанализа, но его выделение предполагает установление дополнительного элемента системы энергоменеджмента.

В части процессов организации следует ввести дополнительную процедуру по анализу рисков системы энергоменеджмента. Данная процедура должна идентифицировать факторы, влияющие на способность системы энергетического менеджмента достигать намеченного(ых) результата(ов) и

улучшать ее энергетические результаты деятельности, проводить анализ деятельности организации и процессов, которые могут влиять на энергетические результаты деятельности, а также обеспечивать выполнение процессов, определенных в п. 4.2, связанных с энергопланированием и энергоанализом.

К тому же внутри процедуры организация должна идентифицировать, оценивать и ранжировать риски и возможности, влияющие на намеченные результаты, включая улучшение энергетических результатов деятельности, разрабатывать корректирующие и предупреждающие мероприятия для предотвращения или уменьшения их нежелательного влияния, а также обеспечения постоянного улучшения системы энергетического менеджмента и энергетических результатов деятельности. Составляющие процесса управления рисками и возможностями приведены на рис. 2.

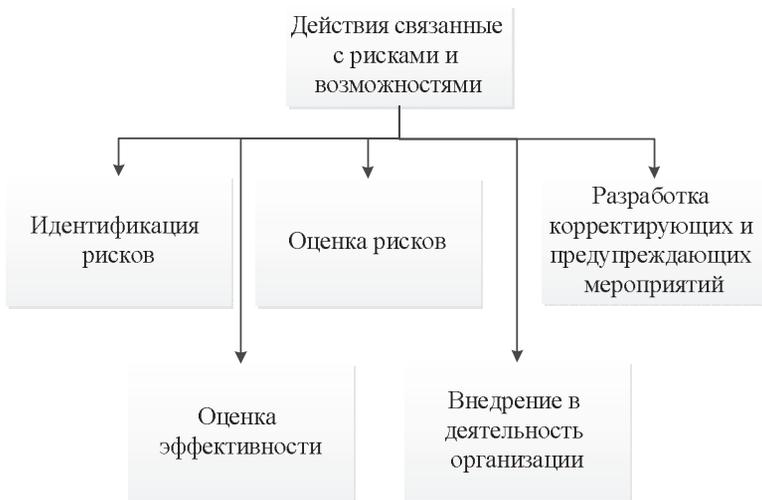


Рис. 2. Описание процессов управления рисками и возможностями по ГОСТ Р ИСО 50001-2023

Все остальные процессы системы энергоменеджмента не потерпели существенных изменений либо находятся в контексте политики стандартов семейства ИСО. Так, новые требования, связанные с управлением записями, а также управлением на основании объективной информации и опыта, являются характерными для всех современных систем менеджмента.

Обобщая сказанное выше, можно утверждать, что:

1. ГОСТ Р ИСО 50001-2023 является эволюционным продолжением ГОСТ Р ИСО 50001-2012. Развитие стандарта связано с уточнением требований, терминов и определений, а также с реализацией новых требований в системах менеджмента.

2. Функционал системы энергоменеджмента стал шире за счет изменения границ и области применения, интеграции системы энергоменеджмента

в бизнес-среду предприятия, а также появления новых требований в системе.

3. Формат реализации новых требований организация определяет самостоятельно. Нет формализованных требований по наличию или отсутствию реестров и детальных методик для нормализации и действий, связанных с рисками и возможностями.

Таким образом, обеспечение соответствия уже имеющихся систем энергоменеджмента не потребует существенных изменений и основные действия будут касаться уточнения уже имеющихся процессов.

Список источников

1. Самосюк Н.А., Добриневская А.М. Направления эффективного использования топливно-энергетических ресурсов в промышленности Республики Беларусь // Материалы научно-практической on-line-конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты». 2020. С. 191–193. URL: <https://elib.psu.by/bitstream/123456789/26528/1/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%9D.%D0%90.%2C%20%D0%94%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D0%90.%D0%9C.%20%D0%9D%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F-191-193.pdf>

2. Сикорский А.Е. Энергоменеджмент – обновление стандарта и направления развития // Энергосбережение. 2019. № 6. С. 21–25. URL: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=634

3. Сикорский А.Е. Энергоменеджмент сегодня – мода или революция? // Энергосовет. 2017. № 1 (47). С. 37–45. URL: http://www.energsovet.ru/bul_stat.php?idd=634

4. Государственный доклад о состоянии энергосбережения и повышении энергетической эффективности в Российской Федерации за 2022 год. М. : Минэкономразвития, 2022. С. 154. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/b2ec92f00344707af95c8d44a6abbde8/Energy_efficiency_2023.pdf

5. Хохлявин С.А. Стандарты в области энергоменеджмента. URL: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/527>

6. Кадиров Р.А. Преимущества внедрения системы энергоменеджмента на основе стандарта ISO 50001:2011 // Методы менеджмента качества. 2018. № 5. С. 40–49.

7. Тикауди В.И., Служина С.А. Развитие энергоменеджмента в России и за рубежом // XVII международная конференция «Российские регионы в фокусе перемен». Екатеринбург : Ажур, 2023. С. 134–137.

8. Белей В.Ф., Паришина В.Ф. Системы энергетического менеджмента. Стандарт ISO 50001 // Грозненский естественнонаучный бюллетень. 2020. Т. 5, № 2 (20). С. 66–74. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44132160>

9. Энергоменеджмент как инструмент снижения затрат на энергоресурсы // Neftegaz.RU. 2020. № 7. URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/energoeffektivnost/620086-energomenedzhment-kak-instrument-snizheniya-zatrat-na-energoresursy/>

10. ГОСТ Р ИСО 50001-2012 Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. М. : Стандартинформ, 2013. С. 22.

11. ГОСТ Р ИСО 50001-2023 Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. М. : Стандартинформ, 2023. С. 30.

12. Кренц С.И. Создание системы энергоменеджмента – реальный путь к сбережению энергоресурсов. URL: <https://rosenergo.gov.ru/upload/medialibrary/6a0/j2ggkvbz0dyho e50c2y4u5a1pr7r0blq.pdf>

13. Конюхов В.Ю., Опарина Т.А., Ше Сон Гун. Энергоменеджмент как эффективная система энергосбережения и решение проблем ее внедрения // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. 2020. Т. 10. С. 534–543. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/energomenedzhment-kak-effektivnaya-sistema-energoberezeniya-i-reshenie-problem-ee-vnedreniya/viewer>

14. Осадчиев А.А., Фадеева Е.В. Энергоменеджмент. Практика внедрения и подготовка к применению ISO 50001. URL: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/534>

References

1. Samosyuk, N.A. & Dobrinevskaya, A.M. (2020) [Directions for the efficient use of fuel and energy resources in the industry of the Republic of Belarus]. *Ustoychivoe razvitie ekonomiki: mezhdunarodnye i natsional'nye aspekty* [Sustainable Economic Development: International and national aspects]. Proceedings of the 4th International Online Conference. Novopolotsk. 26 November 2020. Novopolotsk: Polotsk State University. pp. 191–193. (In Russian). [Online] Available from: <https://elib.psu.by/bitstream/123456789/26528/1/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%9D.%D0%90.%2C%20%D0%94%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D0%90.%D0%9C.%20%D0%9D%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%B%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F-191-193.pdf>

2. Sikorskiy, A.E. (2019) *Energomenedzhment – obnovenie standarta i napravleniya razvitiya* [Energy management – updating the standard and directions of development]. *Energoberezhenie*. 6. pp. 21–25. [Online] Available from: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=634

3. Sikorskiy, A.E. (2017) *Energomenedzhment segodnya – moda ili revolyutsiya?* [Energy management today – fashion or revolution?]. *Energosovet*. 1 (47). pp. 37–45. [Online] Available from: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=634.

4. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation (2023) *Gosudarstvennyy doklad o sostoyanii energoberezeniya i povyshenii energeticheskoy effektivnosti v Rossiyskoy federatsii za 2022 god* [State Report on the State of Energy Saving and Improving Energy Efficiency in the Russian Federation for 2022]. Moscow: The Ministry of Economic Development of the Russian Federation. P. 154. [Online] Available from: https://www.economy.gov.ru/material/file/b2ec92f00344707af95c8d44a6abbde8/Energy_efficiency_2023.pdf

5. Khokhlyavin, S.A. (2012) *Standarty v oblasti energomenedzhmenta* [Standards in the Field of Energy Management]. [Online] Available from: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/527>

6. Kadirov, R.A. (2018) *Preimushchestva vnedreniya sistemy energomenedzhmenta na osnove standarta ISO 50001:2011* [Advantages of implementing an energy management system based on the ISO 50001:2011 standard]. *Metody menedzhmenta kachestva*. 5. pp. 40–49.

7. Tikaidi, V.I. & Slukina, S.A. (2023) [Development of energy management in Russia and abroad]. *Rossiyskie regiony v fokuse peremen* [Russian Regions in the Focus of Change]. Proceedings of the 17th International Conference. Yekaterinburg. 17–19 November 2022. Yekaterinburg: Azhur. pp. 134–137. (In Russian).

8. Beley, V.F. & Parshina, V.F. (2020) *Sistemy energeticheskogo menedzhmenta. Standart ISO 50001* [Energy management systems. ISO 50001 standard]. *Groznenskiy estestvennonauchnyy byulleten'*. 2 (20). pp. 66–74. [Online] Available from: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44132160>

9. Shapiro, M.F. (2020) *Energomenedzhment kak instrument snizheniya zatrat na energoresursy* [Energy management as a tool for reducing energy costs]. *Neftegaz.RU*. 7.

[Online] Available from: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/energoeffektivnost/620086-energomenedzhment-kak-instrument-snizheniya-zatrat-na-energoresursy/>

10. Standartinform. (2013) *GOST R ISO 50001-2012 Sistemy energeticheskogo menedzhmenta. Trebovaniya i rukovodstvo po primeneniyu* [GOST R ISO 50001-2012 Energy Management systems. Requirements with guidance for use]. Moscow: Standartinform. p. 22.

11. Standartinform. (2023) *GOST R ISO 50001-2023 Sistemy energeticheskogo menedzhmenta. Trebovaniya i rukovodstvo po primeneniyu* [GOST R ISO 50001-2023 Energy Management systems. Requirements with guidance for use]. Moscow: Standartinform. p. 30.

12. Krents, S.I. (n.d.) *Sozdanie sistemy energomenedzhmenta – real'nyy put' k sberezheniyu energoresursov* [Creating an Energy Management System Is a Real Way to Save Energy Resources]. [Online] Available from: <https://rosenergo.gov.ru/upload/medialibrary/6a0/j2ggkvbz0dyhoe50c2y4u5a1pr7r0blq.pdf>

13. Konyukhov, V.Yu., Oparina, T.A. & She, S.G. (2020) *Energomenedzhment kak effektivnaya sistema energosberezheniya i reshenie problem ee vnedreniya* [Energy management as an effective energy saving system and solving the problems of its implementation]. *Izvestiya vuzov. Investitsii. Stroitel'stvo. Nedvizhimost'*. 10. pp. 534–543. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/energomenedzhment-kak-effektivnaya-sistema-energoberezheniya-i-reshenie-problem-ee-vnedreniya/viewer>

14. Osadchiev, A.A. & Fadeeva, E.V. (2012) *Energomenedzhment. Praktika vnedreniya i podgotovka k primeneniyu ISO 50001* [Energy management. Practice of implementation and preparation for application of ISO 50001]. *Portal-energo.ru* [Online] Available from: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/534>

Информация об авторах:

Шендалев А.Н. – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики транспорта, логистики и управления качеством, Омский государственный университет путей сообщения (Омск, Россия). E-mail: anshendalev@mail.ru

Голавский В.С. – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики транспорта, логистики и управления качеством, Омский государственный университет путей сообщения (Омск, Россия). E-mail: golavsky@rambler.ru

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

A.N. Shendalev, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor of the Department of Economics of Transport, Logistics and Quality Management, Omsk State Transport University (Omsk, Russian Federation). E-mail: anshendalev@mail.ru

V.S. Golavskiy, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor of the Department of Economics of Transport, Logistics and Quality Management, Omsk State Transport University (Omsk, Russian Federation). E-mail: golavsky@rambler.ru

The authors declare no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 01.11.2024;
одобрена после рецензирования 12.12.2024; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 01.11.2024;
approved after reviewing 12.12.2024; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 338
doi: 10.17223/19988648/69/14

Инвестиционная составляющая в развитии коммерческой организации и её место в системе финансового менеджмента

Елена Алексеевна Ермакова¹, Тигран Сейранович Гаспарян²

*^{1,2} Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина,
Саратов, Россия*

¹ Eae13@mail.ru

² Tigrantigranarm@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена изучению и выявлению роли инвестиций в становлении коммерческой организации и определению её места в системе финансового менеджмента. В ней рассматриваются проблемы финансового управления, связанные с вопросами инвестиционной деятельности, подробно описываются цели финансового менеджмента и важность грамотного управления финансовыми вложениями в коммерческой организации. Особое внимание уделяется влиянию инноваций, цифровизации и технологий на основе искусственного интеллекта на работу в области инвестиционной деятельности системы финансового менеджмента. В статье с помощью экспериментального анализа на основе математического моделирования изучено влияние стоимости капитала на финансовые показатели, особенно на коэффициент рентабельности собственного капитала, и рассмотрено каким образом это может повлиять на инвестиционную привлекательность коммерческой организации и как это влияет на развитие системы финансового менеджмента компании. В научной работе выдвигаются две гипотезы, согласно которым инвестиции в увеличение стоимости собственного капитала и стоимости компании дают ей возможность получить большую прибыль в долгосрочной перспективе; для финансового менеджмента вопрос инвестиций является инструментом достижения её цели – максимизации прибыли компании и её владельцев. Каждая из этих гипотез подтверждается в ходе исследования. В статье используются такие методы исследования, как анализ, синтез, моделирование, наблюдение и сравнение, а также обработки и интерпретации данных. Актуальность работы заключается в увеличении интереса инвесторов к развитию компаний и финансовых управленцев к привлечению дополнительного финансирования проектов. Научная новизна исследования состоит в выявлении взаимосвязи между степенью инвестиционной активности корпорации и уровнем доходности, а также в развитии системы финансового менеджмента и роли стоимости капитала в этом процессе. Научное исследование проведено на примере крупной розничной сети по продаже бытовой техники ПАО «М.Видео». Подробно описывается организационно-экономическая характеристика компании, даётся анализ её инвестиционной деятельности и выявляются пути улучшения финансовых результатов. В статье даны рекомендации по совершенствованию работы системы финансового менеджмента компании в области инвестиционного управления. Подчеркивается необходимость увеличения капитала и повышения стоимости

компании для роста инвестиционной привлекательности коммерческой организации.

Ключевые слова: корпоративные финансы, корпоративное управление, финансовая структура компании, руководство, корпоративные инвестиции

Для цитирования: Ермакова Е.А., Гаспарян Т.С. Инвестиционная составляющая в развитии коммерческой организации и её место в системе финансового менеджмента // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 241–254. doi: 10.17223/19988648/69/14

Original article

The investment component in the development of a commercial organization and its place in the financial management system

Elena A. Ermakova¹, Tigran S. Gasparyan²

^{1,2} *Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russian Federation*

¹ *Eae13@mail.ru*

² *Tigrantigranarm@gmail.com*

Abstract. The article identifies and explores the role of investments in the formation of a commercial organization and determining its place in the financial management system. It considers the problems of financial management related to investment activities, describes in detail the goals of financial management and the importance of competent management of financial investments in a commercial organization. Particular attention is paid to the influence of innovations, digitalization and AI-based technologies on the work in the field of investment activities of the financial management system. The article uses experimental analysis based on mathematical modeling to study the impact of the cost of capital on financial indicators, especially on the return on equity ratio, and examines how this can affect the investment attractiveness of a commercial organization and how this affects the development of the company's financial management system. The article puts forward two hypotheses, according to which, investments in increasing the value of equity and the value of the company give it the ability to obtain greater profits in the long term; for financial management, the issue of investments is a tool for achieving its goal – maximizing the profits of the company and its owners. Each of these hypotheses is confirmed in the course of the study. The article uses the research methods of analysis, synthesis, modeling, observation and comparison, as well as data processing and interpretation. The relevance of the work lies in increasing the interest of investors in the development of companies, and financial managers in attracting additional funding for projects. The scientific novelty of the study consists in identifying the relationship between the degree of investment activities of the corporation and the level of profitability, as well as the development of the financial management system and the role of the cost of capital in this process. The scientific study was conducted on the example of a large retail chain for the sale of household appliances PJSC M.video. The organizational and economic characteristics of the company are described in detail; its investment activities are analyzed; ways to improve financial results are identified. The work provides recommendations for improving the work of the company's financial management system in the field of investment management. The need to increase capital and the value of the company to boost the investment attractiveness of a commercial organization is emphasized.

Keywords: corporate finance, corporate governance, firm financial structure, executives, corporate investment

For citation: Ermakova, E.A. & Gasparyan, T.S. (2025) The investment component in the development of a commercial organization and its place in the financial management system. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 241–254. doi: 10.17223/19988648/69/14

Введение

Деятельность любой организации подчиняется её целям и миссии [1, с. 102], именно на них строится всё дальнейшее функционирование компании; задачи и решения, принимаемые руководством, направлены на достижение поставленных целей и соответствие миссии. Для коммерческих организаций главными целями являются максимизация прибыли организации и увеличение благосостояния её владельцев. Но немаловажно подчеркнуть, что с развитием управленческих, организационных и финансовых систем, а также с появлением большой динамичности и уязвимости в ценностно-стоимостных вопросах на первый план выходит также вопрос о достижении стабильного увеличения ценности корпорации. Это означает, что наряду с работой над повышением прибыли коммерческим организациям необходимо увеличивать и ценность самой компании, так как, например, инвесторы не могут полагаться исключительно на доход фирмы, потому что это связано с крупными рисками. Если инвестор вложится в проект с высокой доходностью, а впоследствии организация потеряет способность к увеличению, сохранению заработка или вовсе прекратит получать прибыль, то вкладчик может оказаться в невыигрышном положении. Поэтому финансовый партнер всегда оценивает все риски и делает упор на текущую и будущую стоимость корпорации, чтобы в случае неблагоприятного исхода событий он мог хотя бы вернуть вложенные средства, а в лучшем случае получить их ещё и с доходностью. Инвестиционная составляющая чрезвычайно важна для коммерческих организаций. Благодаря инвестициям компания не только может реализовать свои идеи и проекты, но существенно увеличить прибыль и стоимость капитала. Кроме того, при грамотном подходе к распределению инвестиционных средств, которые могут быть как заёмные, так и собственные, организация может добиться больших успехов и в увеличении клиентской базы; открытии новых форм, способов и платформ реализации продукции или услуги. Сейчас в эпоху глобальной цифровизации [2] всех сфер деятельности, а также при стремительном увеличении конкуренции компании ведут постоянный поиск новых идей, создают проекты и ищут источники их финансирования, всё это для сохранения конкурентоспособности и лидерства организации. То есть без поиска и внедрения инноваций [3], на которые необходимы затраты, корпорациям не обойтись, так как слишком динамичен окружающий мир, чтобы не реагировать на изме-

нения и не развиваться. Для системы финансового менеджмента привлечение и осуществление инвестиций являются инструментом как достижения целей, так и сохранения своей важной роли в эффективности работы всей коммерческой организации, сохранении конкурентных преимуществ и стимулировании цифровой конкурентоспособности [4, с. 31], кроме этого, финансовые управленцы понимают, что увеличение благосостояния владельцев компании необходимо им также и для сохранения своих позиций в организации.

Выдвижение гипотезы

Влияние инвестиций на благосостояние коммерческих организаций и на систему финансового менеджмента интересует многих учёных, они понимают важность этой области научного исследования. В своей работе мы подробно проанализируем проблему влияния инвестиций на развитие коммерческой организации и выявим, какое место она занимает в системе финансового менеджмента, в связи с чем выдвинем гипотезы.

В ходе научно-исследовательской работы докажем следующие гипотезы:

1. Инвестиции в увеличение стоимости собственного капитала и стоимости компании дают ей способность получить большую прибыль в долгосрочной перспективе, даже если в краткосрочном периоде они будут требовать крупных затрат и не принесут результата в виде прибыли.

2. Для финансового менеджмента вопрос инвестиций является инструментом достижения её цели – максимизации прибыли компании и её владельцев, следовательно, чтобы достичь увеличения результативности и эффективности её работы, системе финансового управления необходимо при составлении планов увеличить количество рассматриваемых проектов, требуемых инвестиций, в связи с чем повысится сумма вложений и её доля в общем объёме затрат, но в конечном итоге это приведёт к многократному росту доходной части организации.

Данные гипотезы являются проверяемыми, для их проверки проведём научное исследование, основанное на фундаментальном анализе данных бухгалтерской отчётности, отчётов, составленных по международным стандартам финансовой отчётности, нефинансовых отчётов, а также других документов на примере розничной сети по продажам электронной техники публичного акционерного общества «М.Видео» [5], который является лидером на осваиваемом рынке. Данные возьмём из официального сайта компании, где предоставлена вся интересующая нас для исследования информация. При доскональном изучении отчётных данных корпорации, опираясь на научную теоретическую базу, проведём теоретико-экспериментальное исследование, используя различные методы. На основе систематизации и оценки полученных результатов докажем достоверность гипотез, а также сформируем выводы.

Методология

В научно-исследовательской работе используем такие эмпирические и теоретические методы, как анализ, синтез, измерение, описание, эксперимент, сравнение, финансовый анализ, математическое моделирование, а также методы обработки, систематизации и интерпретации данных, благодаря которым детально изучим влияние инвестиционной составляющей на развитие коммерческой организации и выявим, какое место она занимает в системе финансового менеджмента компании, в том числе дадим рекомендации по совершенствованию управления инструментами и решениями, связанными с финансовыми вложениями.

Так как проведение научного исследования будет основано на примере ПАО «М.Видео», выстроим структуру работы.

Для начала соберём, изучим и проанализируем информацию об организационно-экономической характеристике компании, инвестиционной деятельности корпорации и о её планах стратегического развития, а также о инновациях, степени общей цифровизации [6, с. 101] организации и цифровой обеспеченности системы финансового менеджмента.

Далее с помощью таких методов научного исследования, как синтез, математическое моделирование и сравнение, выявим роль инвестиций в развитии коммерческой организации, определим важность грамотного управления вложениями и необходимость повышения внимания на инвестиционную составляющую в системе финансового менеджмента.

Затем, используя экспериментальный метод научного исследования, спрогнозируем финансовые показатели деятельности, полученные путём построения математической модели, основанной на вариации числовых данных об инвестициях компании ПАО «М.Видео».

В конце обобщим полученные результаты, докажем справедливость выдвинутых гипотез и предложим пути совершенствования методов и инструментов при принятии управленческих решений, связанных с инвестициями, системой финансового менеджмента коммерческой организации.

Организационно-экономическая характеристика группы компаний «М.Видео–Эльдорадо»

Публичное акционерное общество «М.Видео», являясь одной из крупнейших сетей розничной торговли бытовой техникой и электроникой в России, было основано в 1993 г. Группа компаний «М.Видео–Эльдорадо» имеет 1 245 точек сбыта в 373 населённых пунктах. Компания первая в России реализует полноценный омникальный подход к продажам, что означает интеграцию различных структур в единую систему. «М.Видео» входит в группу компаний под названием «М.Видео–Эльдорадо». В 2019 г. две независимые организации ПАО «М.Видео» и ООО «Эльдорадо» объединились, ожидая от этого процесса получения большой выгоды в будущем [7, с. 26] и эффекта синергии [8, с. 68]. Коммерческая организация реализует концепцию ONE

RETAIL, служащую одним из направлений работ по цифровой трансформации корпорации, целью которой является создание единого опыта покупки продукции ПАО «М.Видео» на всевозможных платформах и площадках её реализации. Компания ведёт огромную работу над цифровизацией всех своих систем и структур, так организация развивает цифровой проект, благодаря ему продавцы-консультанты при работе с клиентами используют смартфоны, имеющие программные обеспечения, которые существенно увеличивают персонализацию сервиса. Вообще группа компаний является крупнейшим продавцом на рынке электронной коммерции, общий объём электронной торговли был равен в 2023 г. 540 млрд руб. Доля дохода от онлайн-продаж составляет 71%. Корпорация имеет единую ИТ-систему и объединённый бэк-офис. Особое внимание коммерческая организация уделяет внедрению технологий, программ и инструментов на основе искусственного интеллекта в работу бизнес-структур компании, для чего была создана собственная ИТ-компания «М.Тех».

Рассмотрим основные финансовые показатели деятельности ПАО «М.Видео» и их изменчивость в разные периоды, данные представим в виде диаграмм (рис. 1). Для начала изучим такие величины, как выручка, GMV (общий объём оборота товаров электронной коммерции), чистая прибыль, выплаченные дивиденды, сумма оборотных и внеоборотных активов, сумма капитала и обязательств. Данные финансовые показатели необходимы для понимания эффективности работы системы финансового менеджмента корпорации и выявления существующих проблем в финансовой деятельности.

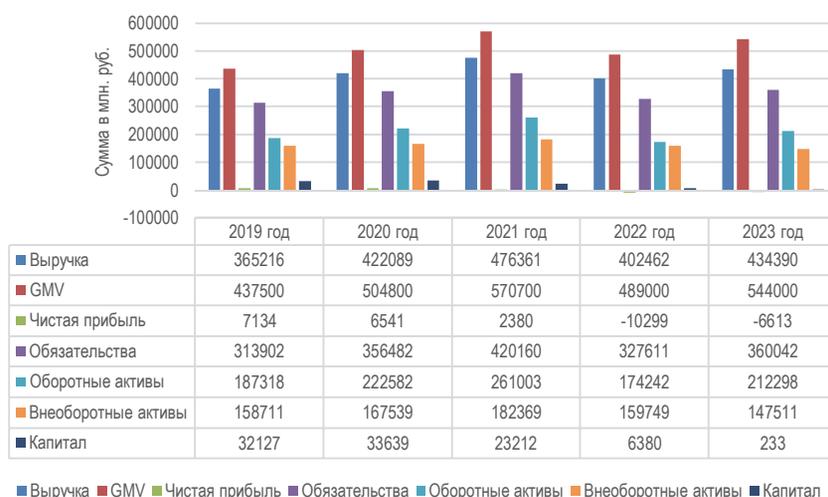


Рис. 1. Финансовые показатели ПАО «М.Видео» [5]

Основываясь на показателях, представленных на диаграммах, значения которых взяты из консолидированных финансовых отчётов группы компа-

ний «М.Видео–Эльдорадо», сделаем следующие выводы. Выручка компании, как и другие её показатели, очень переменчива, но в целом её значения начиная с 2020 г. намного больше, чем в 2019 г., когда две независимые организации только объединились. Максимальное значение выручки за анализируемый период составил 476,361 млрд руб. в 2021 г., а в 2023 г. этот показатель составил 434,390 млрд руб. Объём общего оборота товаров (GMV), который рассчитывается преимущественно в электронной коммерции, незначительно больше выручки. Это связано с тем, что GMV включает в себя сумму реализации товаров, без учёта скидок и возвратов, которые бывают, но также необходимо подчеркнуть, что столь высокое значение данного показателя подкрепляется большой долей электронных расчётов за продукцию, так как эта величина рассчитывается в e-commerce. Чистая прибыль компании снижается за весь изучаемый период, например, со значения 7,134 млрд руб. в 2019 г. прибыль уменьшилась до значения в –10,299 млрд руб. в 2022 г., т.е. корпорация в убытке, в 2023 г. значение убытка удалось уменьшить до величины 6,613 млрд руб. Обязательства коммерческой организации также изменчивы, тут важно посчитать долю общих обязательств от суммы выручки. Так, в 2019 г. сумма обязательств составила 85,9% от выручки, а в 2023 г. – 82,8%, это говорит о том, очень велики расходы. Анализ оборотных и внеоборотных активов необходим для изучения проблем, связанных с величиной полученного дохода. Стоимость капитала начиная с 2019 г., когда компании объединились, сокращается, и в 2023 г. составила всего 233 млн руб.

Все эти показатели важны не только для системы финансового менеджмента, но и для инвесторов, которые тщательно изучают все эти данные для принятия инвестиционного решения; исходя из того, что для них особую важность имеет величина стоимости капитала, о чём подробно мы написали в начале исследования. Деятельность финансового руководства ПАО «М.Видео» в области управления стоимостью капитала, а именно её оптимизация [9, с. 265], является не очень целесообразной. Для наиболее ясного представления активности инвестиционного управления компании изучим подробнее и другие финансовые показатели группы компаний.

Инвестиционная активность ПАО «М.Видео»

Группа компаний «М.Видео–Эльдорадо» достаточно активно занимается инвестиционной деятельностью. Так, начиная с 1993 г. коммерческой организации удалось привлечь более 150 млрд руб. вложений, особенно важной составляющей этих инвестиций было развитие инфраструктуры и логистической системы, благодаря чему корпорация стала лидером в развитии логистики среди конкурентов, обеспечив себя конкурентным преимуществом. Отдельное внимание руководство организации уделяет инвестициям в области цифровизации, благодаря чему компании удалось достичь 100% онлайн-покрытия в городах присутствия, что возможно из-за развитой онлайн-платформы розничной сети. Вообще, создаётся впечатление, что

группа компаний стремится больше к онлайн-реализации своей продукции, чем через магазины, используя их как площадку не только для торговли, но и для складирования товаров и их представления покупателям онлайн, через видеоконсультации, для налаженной работы которой требуются постоянные инвестиции в цифровой трансформации корпорации, т.е. магазины как бы являются больше частью онлайн-продаж, а расширение розничной сети рассматривается как основной инструмент увеличения e-commerce. Доля онлайн-продаж в 2023 г. по сравнению с 2021 г. выросла на 3% и составила 71% от общих продаж.

Анализируя инвестиционную активность компании, следует также подробнее изучить такие финансовые инструменты, как акции и облигации. Акции ПАО «М.Видео» обращаются на российском фондовом рынке, а именно на Московской бирже торгов. Компания в сравнении с другими участниками рынка ценных бумаг выплачивает высокие дивиденды. Кроме акций, корпорация часто выпускает и облигации, тем самым привлекая дополнительные средства для финансирования своих проектов, а вкладчикам обещая в будущем доход от вложений.

Рассмотрим такие финансовые показатели, как EBITDA, дивиденды, капитальные расходы, стоимость компании и гудвил (рис. 2).

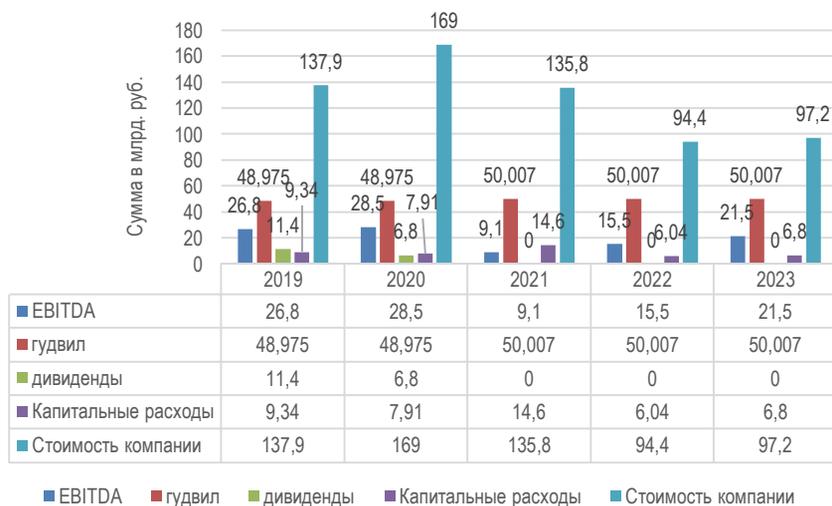


Рис. 2. Финансовые показатели ПАО «М.Видео», необходимые для инвестиционного анализа [5]

Как видно из рис. 2, показатель EBITDA, который необходим для определения способности компании выполнять обязательства, очень вариабелен и в 2023 г. составил 21,5 млрд руб., что говорит о том, что работа коммерческой организации приносит прибыль и она может расплачиваться по долгам.

Величина гудвила – одного из видов нематериальных активов, который появляется в результате объединения компаний. Он обеспечивает конкурентное преимущество коммерческой организации и способствует росту стоимости корпорации на рынке. Начиная с 2021 г. она выше по сравнению с 2019 и 2020 гг. на 1,035 млрд руб., составляя 50,007 млрд руб. Это довольно хороший результат, так как вкладчикам очень важен показатель деловой репутации, и чем он выше, тем больше инвесторы будут интересоваться организацией, а это приведёт к росту спроса на ценные бумаги и увеличит их стоимость. Группа компаний «М.Видео–Эльдорадо» начиная с 2021 г. не выплачивает дивиденды, вместо этого корпорация вкладывает средства в своё развитие, тут важно подчеркнуть, что невыплата дивидендов в установленный период не является критичной, так как реинвестированные средства способствуют росту цены ценных бумаг, поэтому вкладчик всё равно получит доход. Сумма капитальных расходов в 2023 г. составила 6,8 млрд руб. Величина стоимости компании к 2023 г. уменьшилась по сравнению с 2019 г. на 30% и составила 97, 2 млрд руб., это не очень хороший результат, так как отрицательная динамика данного показателя может уменьшить интерес инвесторов к организации.

Для более эффективного анализа инвестиционной деятельности компании рассмотрим также такие коэффициенты, как ROE (рентабельность собственного капитала), доходность FCF (свободного денежного потока), ROA (рентабельность активов), P/E (соотношение цены и прибыли компании), EV/EBITDA (отношение стоимости организации к прибыли EBITDA). Данные представим в виде табл. 1.

Таблица 1. Финансовые коэффициенты ПАО «М.Видео»

Год	ROE, %	ROA, %	Доходность FCF, %	P/E	EV/EBITDA
2019	28,3	2,6	-2,4	10,3	5,16
2020	19,5	1,7	10,1	19,7	5,94
2021	-32,3	-1,7	-11,9	-10,5	14,9
2022	-105,4	-2	-43,3	-4,3	6,1
2023	-2600	-1,4	-5,9	-5,67	4,52

Показатель рентабельности собственного капитала, который очень важен для инвесторов и собственников коммерческой организации, так как благодаря ему можно выяснить эффективность инвестированных средств, т.е. насколько результативно компания их использовала, в 2019 г. был равен 28,3%, это означает, что ПАО «М.Видео» сгенерировало 28,3% чистой прибыли для акционеров от общей суммы их вложений. Данная величина стабильно уменьшилась в последующие годы и в 2023 г. составила -2600%, это означает, что чистый доход в отрицательных значениях. Одной из причин такого отрицательного эффекта является уменьшение собственного капитала компаний, что ещё раз доказывает важность увеличения капитала, её стоимости и стоимости коммерческой организации в целом. Значение ROA также уходит в отрицательные величины с 2021 г., так, в 2023 г. составив –

1,4%, такая же тенденция у доходности FCF и P/E, чьи коэффициенты составили в 2023 г. $-5,9$ и $-5,67\%$ соответственно. Более или менее хорошие результаты у показателя отношения стоимости организации к прибыли EBITDA, в 2023 г. он был равен $4,52$, это означает, что необходимо $4,52$ прибылей до уплаты налогов, амортизаций и процентов, чтобы окупить стоимость компании.

Исходя из проделанного анализа организационно-экономического состояния компании ПАО «М.Видео» и её инвестиционной деятельности можно сделать вывод, что у коммерческой организации существует ряд финансовых проблем, конечно, это может быть связано с большой конкуренцией на рынке и спадом спроса на продукцию. Но нам бы хотелось отдельно выделить проблему, связанную с оптимизацией капитала, снижением стоимости компании, так как во многом именно из-за снижения этих показателей наблюдается падение прибыли, уменьшение инвестиционной привлекательности компании, а как следствие, появляются трудности, связанные с выплатами дивидендов и реализацией своих проектов. Конечно, всеобщая цифровизация и ориентация на онлайн-покупки играют свою важную роль в увеличении дохода коммерческой организации, но не стоит полагаться только на них, оптимизируя офлайн-продажи или открывая магазины больше с целью складирования и работы для клиентов в онлайн-формате. Очевидно, что ПАО «М.Видео» необходимо нарастить капитал и увеличить стоимость компании. Проведём экспериментальный анализ, сделав прогноз показателей компании за тот же анализируемый период на основе экспериментального изменения значений суммы капитала и стоимости компании, используя математическое моделирование.

**Роль инвестиций в развитии коммерческих организаций
и их место в системе финансового менеджмента,
а также экспериментальное прогнозирование финансовых
показателей на основе вариации числовых данных**

Предположим, что сумма капитала за анализируемые 2019–2023 гг. не уменьшалась, а увеличивалась, допустим, на 25% каждый год, начиная со значения $32,127$ млрд руб. 2019 г., посмотрим, как изменится показатель ROE, данные представим в виде табл. 2. Коэффициент рентабельности собственного капитала рассчитывается путём деления величины чистой прибыли на стоимость капитала, далее умноженной на 100% . Показатели чистой прибыли для расчёта коэффициента оставим неизменными.

По данным таблицы, коэффициент ROE, рассчитанный нами исходя из того, что стоимость капитала экспериментально изменена и увеличивается каждый год с величины $32,12$ млрд руб., которую мы взяли из отчёта группы компаний без изменений, на 25% по сравнению с предыдущим годом, показывает лучшие результаты, чем в действительности, при снижении суммы капитала.

Таблица 2. Возможные значения показателя ROE ПАО «М.Видео», полученные экспериментальным методом

Год	2019	2020	2021	2022	2023
Чистая прибыль	7,134	6,541	2,380	-10,299	-6,613
Стоимость капитала (экспериментально изменённая величина)	32,12	40,15	50,19	62,74	78,43
ROE, %	22,21	16,29	4,7	-16,41	-84,31

Так, если бы стоимость капитала росла, то, допустим, достигнув отметки в 78,43 млрд руб. в 2023 г., при имеющемся убытке в 6,613 млрд руб., величина рентабельности собственного капитала составила бы всего -84,31%, этот результат был бы намного положительнее, чем есть на самом деле. Необходимо отметить также, что если бы стоимость капитала увеличивалась, то и значение чистой прибыли было бы другим, поскольку этот показатель зависит от капитала, так как при помощи его можно принести дополнительный доход компании, т.е. коммерческой организации удалось бы повысить свою прибыль, а при повышении величины доходности появляется возможность выплачивать дивиденды. Рентабельность собственного капитала является важным индикатором успешной работы системы финансового менеджмента компании, за которым необходимо постоянно следить, так как вкладчики обращают на его значение первостепенное внимание. Чем больше будет инвестиционных вложений, тем больше планов и проектов получится реализовать, которые требуют средства, но в итоге принесут прибыль.

Инвестиции играют очень важную роль в становлении коммерческой организации, в её развитии, во многом благодаря вкладчикам компания может достичь поставленных целей и расширяться. Конечно, очень правильно, что компания работает над улучшением цифровых продуктов и цифровых финансов [10, с. 17], но этого недостаточно для всеобщего развития. Системе финансового менеджмента [11, с. 186] необходимо уделять большее внимание вопросам инвестиционной привлекательности для инвесторов, так как инвестиции, будучи инструментом финансового управления, могут привлечь большую доходность для корпорации, а умение грамотно распределять вложенные средства поможет достичь крупных результатов. Финансовому менеджменту ПАО «М.Видео» необходимо нарастить капитал, увеличить стоимость компании, тогда уже появится большая заинтересованность среди вкладчиков, благодаря чему компания сможет реализовать свои проекты, важно, чтобы развивались также офлайн-продажи, что в конечном итоге приведёт к повышению прибыли.

Заключение

Инвестиционная деятельность очень важна для развития коммерческой организации, а её место в системе финансового менеджмента определяется самой компанией, но необходимо, чтобы проблемам инвестиций [12, с. 220] уделяли должное внимание. Инвестиции в системе финансового управления

должны иметь первостепенное значение в ряде вопросов. Ориентируясь на выстраивание всей финансовой структуры с учётом соответствия требованиям вкладчиков, коммерческие организации смогут достичь своих целей и задач, а также приведут свои финансовые показатели в лучшее состояние. Большие вложения в инновационные направления деятельности [13, с. 61] будут развивать коммерческую организацию во всех сферах, помогут её внедрить современные технологии на основе искусственного интеллекта, особенно важно это в финансах [14]. Гипотезы, выдвинутые в начале научного исследования, а именно: 1) инвестиции в увеличение стоимости собственного капитала и стоимости компании дают ей возможность получить большую прибыль в долгосрочной перспективе, даже если в краткосрочном периоде они будут требовать крупных затрат и не принесут результата в виде прибыли; и 2) для финансового менеджмента вопрос инвестиций является инструментом достижения цели – максимизации прибыли компании и её владельцев, доказаны.

Список источников

1. *Гаспарян Т.С., Ермакова Е.А.* Цели и задачи финансового менеджмента в коммерческих организациях в условиях меняющейся экономики // Наука и глобальные вызовы: перспективы развития : сборник статей 2 международной научно-практической конференции (Саратов, 30 января 2024 г.). Саратов : НОП «Цифровая наука», 2024. С. 102–113.
2. *Гаспарян Т.С., Ермакова Е.А.* Роль цифровизации системы финансового менеджмента в коммерческих организациях // Научное обозрение: теория и практика. 2024. Т. 14, вып. 7 (107).
3. *Яшин С.Н., Коробова Ю.С., Купцова А.С.* Управление стоимостью инновационного бизнеса // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2024. № 1 (41). С. 135–142.
4. *Ивахник Д.Е.* Развитие подходов к оценке цифровой конкурентоспособности предприятия // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2023. № 4 (36). С. 31–40.
5. ПАО «М.Видео». URL: <https://www.mvideoel dorado.ru/ru/> (дата обращения: 05.10.2024).
6. *Полтарыхин А.Л., Великороссов В.В., Филлин С.А.* Формирование цифровых инновационных технологий и факторы, влияющие на их внедрение в компании // Региональная экономика. Юг России. 2023. Т. 11, № 1. С. 100–107. doi: 10.15688/re.volsu.2023.1.9
7. *Будович Л.С., Старцева Ю.В.* Оценка стоимости компании в процессе слияния и поглощения. Инновационный синергизм // Вестник Академии. 2019. № 1. С. 26–35.
8. *Земнов Д.В.* Инновационные подходы к пониманию и измерению синергетического эффекта в процессе слияний и поглощений компаний // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2024. Т. 13, № 2 (47). С. 68–72.
9. *Болодурина М.П., Комарова Е.И.* Оптимизация управления финансовыми потоками группы компаний // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2022. Т. 84, № 1(91). С. 265–274. doi: 10.20914/2310-1202-2022-1-265-274
10. *Кальницкая И.В., Максимочкина О.В., Колюкова О.Г.* Цифровые финансы и их влияние на финансовое состояние организации // Фундаментальные исследования. 2023. № 2. С. 17–21.
11. *Борисова О.В.* Трансформация компетенций финансового менеджера в условиях цифровизации // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2019. № 4. С. 186–189.

12. Макарова В.А. Оптимизация инвестиций в корпоративный риск-менеджмент // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10, № 3. С. 220–227. doi: 10.17747/2618-947X-2019-3-220-227

13. Якунина А.В., Якунин С.В. Особенности формирования инвестиционных ресурсов российских предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 2(61). С. 61–65.

14. Что такое ИИ в финансах? URL: <https://www.oracle.com/cis/erp/ai-financials/what-is-ai-in-finance/> (дата обращения: 10.10.2024).

References

1. Gasparyan, T.S. & Ermakova, E.A. (2024) [Aims and objectives of financial management in commercial organizations in a changing economy]. *Nauka i global'nye vyzovy: perspektivy razvitiya* [Science and Global Challenges: Development prospects]. Proceedings of the 2nd International Conference. Saratov. 30 January. Saratov: NOP "Tsifrovaya nauka". pp. 102–113. (In Russian).

2. Gasparyan, T.S. & Ermakova, E.A. (2024) Rol' tsifrovizatsii sistemy finansovogo menedzhmenta v kommercheskikh organizatsiyakh [The role of digitalization of the financial management system in commercial organizations]. *Nauchnoe obozrenie: teoriya i praktika*. 7 (107).

3. Yashin, S.N., Korobova, Yu.S. & Kuptsova, A.S. (2024) Upravlenie stoimost'yu innovatsionnogo biznesa [Managing the cost of innovative business]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i menedzhmenta*. 1 (41). pp. 135–142.

4. Ivakhnik, D.E. (2023) Razvitie podkhodov k otsenke tsifrovoy konkurentosposobnosti predpriyatiya [Development of approaches to assessing the digital competitiveness of an enterprise]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i menedzhmenta*. 4 (36). pp. 31–40.

5. PAO "M.Video" [PJSC M.Video]. (n.d.) [Online] Available from: <https://www.mvideoel dorado.ru/ru/> (Accessed: 05.10.2024).

6. Poltarykhin, A.L., Velikorossoy, V.V. & Filin, S.A. (2023) Formirovanie tsifrovyykh innovatsionnykh tekhnologiy i faktory, vliyayushchie na ikh vnedrenie v kompanii [Formation of digital innovative technologies and factors influencing their implementation in a company]. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii*. 1 (11). pp. 100–107. doi: 10.15688/re.volsu.2023.1.9

7. Budovich, L.S. & Startseva, Yu.V. (2019) Otsenka stoimosti kompanii v protsesse sliyaniya i pogloshcheniya. Innovatsionnyy sinergizm [Company value assessment in the process of mergers and acquisitions. innovative synergy]. *Vestnik Akademii*. 1. pp. 26–35.

8. Zemnov, D.V. (2024) Innovatsionnye podkhody k ponimaniyu i izmereniyu sinergeticheskogo effekta v protsesse sliyaniy i pogloshcheniy kompaniy [Innovative approaches to understanding and measuring the synergistic effect in the process of mergers and acquisitions of companies]. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie*. 2 (47). pp. 68–72.

9. Bolodurina, M.P. & Komarova, E.I. (2022) Optimizatsiya upravleniya finansovymi potokami gruppy kompaniy [Optimization of financial flow management of a group of companies]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernykh tekhnologiy*. 1 (91). pp. 265–274. doi: 10.20914/2310-1202-2022-1-265-274

10. Kal'nitskaya, I.V., Maksimochkina, O.V. & Konyukova, O.G. (2023) Tsifrovye finansy i ikh vliyaniye na finansovoe sostoyaniye organizatsii [Digital finance and its impact on the financial condition of the organization]. *Fundamental'nye issledovaniya*. 2. pp. 17–21.

11. Borisova, O.V. (2019) Transformatsiya kompetentsiy finansovogo menedzhera v usloviyakh tsifrovizatsii [Transformation of financial manager competencies in the context of digitalization]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsya*. 4. pp. 186–189.

12. Makarova, V.A. (2019) Optimizatsiya investitsiy v korporativnyy risk-menedzhment [Optimization of investments in corporate risk management]. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment*. 3 (10). pp. 220–227. doi: 10.17747/2618-947X-2019-3-220-227

13. Yakunina, A.V. & Yakunin, S.V. (2016) Osobnosti formirovaniya investitsionnykh resursov rossiyskikh predpriyatiy [Features of the formation of investment resources of Russian enterprises]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*. 2 (61). pp. 61–65.

14. Oracle. (n.d.) *Chto takoe II v finansakh?* [What is AI in Finance?]. [Online] Available from: <https://www.oracle.com/cis/erp/ai-financials/what-is-ai-in-finance/> (Accessed: 10.10.2024).

Информация об авторах:

Ермакова Е.А. – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и банковского дела, Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина (Саратов, Россия). E-mail: ea13@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-9610-9382>

Гаспарян Т.С. – аспирант, кафедра финансов и банковского дела, Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина (Саратов, Россия). E-mail: tigrantigranarm@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0009-2342-0896>

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

E.A. Ermakova, Dr. Sci. (Economics), full professor, professor of the Department of Finance and Banking, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov (Saratov, Russian Federation). E-mail: ea13@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0001-9610-9382>

T.S. Gasparyan, postgraduate student, Department of Finance and Banking, Yuri Gagarin State Technical University of Saratov (Saratov, Russian Federation). E-mail: tigrantigranarm@gmail.com, <https://orcid.org/0009-0009-2342-0896>

The authors declare no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 20.10.2024;
одобрена после рецензирования 24.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 20.10.2024;
approved after reviewing 24.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Мировая экономика

Научная статья
УДК 330.3 338.1 338.2
doi: 10.17223/19988648/69/15

Сравнительный анализ влияния фактора неопределенности на темпы роста экономик группы стран, доминирующих в мировом хозяйстве периода 2013–2023 гг.

Надежда Валерьевна Климовских¹, Наталья Вячеславовна Ружанская²,
Александра Александровна Чудаева³, Александр Юрьевич Усанов⁴

¹ Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Краснодар, Россия, conscience1980@mail.ru

² Коми республиканская академия государственной службы и управления,
Сыктывкар, Россия, natasharug@mail.ru

³ Самарский государственный экономический университет,
Самара, Россия, chudaeva@inbox.ru

⁴ Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Москва, Россия, alexus261279@mail.ru

Аннотация. Актуальность исследования определяется необходимостью поиска эффективных моделей развития экономики в условиях неопределенности. Целью исследования является проведение сравнительного анализа развития экономик развитых и развивающихся стран в период неопределенности для выявления особенностей их реагирования и адаптации, а также определение мер, способствующих поддержанию их устойчивости к негативному воздействию возникающих вызовов. Задачи исследования связаны с проведением сравнительного анализа показателей социально-экономического развития развитых и развивающихся стран в период неопределенности; выявлением особенностей их реагирования и адаптации к вызовам и угрозам неопределенности; определением способов поддержания устойчивости хозяйственных систем в периоды неопределенности. Настоящее исследование выполнено с помощью методов экономико-статистического анализа, сравнительного анализа; графического метода; абстрактно-логического метода. В статье проведен сравнительный анализ социально-экономического развития стран G7 и стран БРИКС, что позволило выявить рост инфляции в ответ на вызовы неопределенности в экономиках всех исследуемых стран, в меньшей степени в Китае и Японии. Исследование динамики общей безработицы позволило сделать вывод об усугублении проблем структурного характера на рынках труда в странах G7 и в странах БРИКС, а также об эффективности политики стимулирования занятости в Китае, ориентированной на наращивание производства и предпринимательства. Темпы роста валового накопления основного капитала в странах БРИКС с 2021 г. остаются положительными, во многих странах тренд является растущим, в отличие от группы стран G7 с преимущественно замедляющейся динамикой. Последствия вызовов неопределенности как для экономик стран G7, так и для экономик стран БРИКС представляются в виде замед-

ления экономического развития. Однако США, Канада, Китай и Индия по показателям темпов роста ВВП демонстрируют большую гибкость и адаптивность своих экономических систем к происходящим изменениям. В статье предложены авторские рекомендации по реализации государственной политики, направленной на повышение уровня адаптивности экономик к условиям неопределенности. Сделан вывод, что в период неопределенности экономики развитых и развивающихся стран уязвимы к угрозам развития инфляционных процессов, дестабилизации рынков труда и снижения инвестиционной активности, что в долгосрочной перспективе становится фактором замедления экономического роста и снижения благополучия населения.

Ключевые слова: экономика, социально-экономическое развитие, неопределенность, риски, инфляционное давление, инвестиции, экономический рост

Для цитирования: Климовских Н.В., Ружанская Н.В., Чудаева А.А., Усанов А.Ю. Сравнительный анализ влияния фактора неопределенности на темпы роста экономик группы стран, доминирующих в мировом хозяйстве периода 2013–2023 гг. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 255–276. doi: 10.17223/19988648/69/15

World economy

Original article

Comparative analysis of the impact of the uncertainty factor on the growth rates of the economies of a group of countries dominating the global economy in the period 2013–2023

**Nadezhda V. Klimovskikh¹, Natalya V. Ruzhanskaya²,
Aleksandra A. Chudaeva³, Aleksandr Yu. Usanov⁴**

¹ *Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russian Federation, conscience1980@mail.ru*

² *Komi Republican Academy of Public Administration and Management, Syktyvkar, Russian Federation, natasharug@mail.ru*

³ *Samara State University of Economics, Samara, Russian Federation, chudaeva@inbox.ru*

⁴ *Synergy University, Moscow, Russian Federation, alexus261279@mail.ru*

Abstract. The relevance of the research is determined by the need to search for effective models of economic development in conditions of uncertainty. The study aims to conduct a comparative analysis of the development of the economies of developed and developing countries in a period of uncertainty in order to identify the characteristics of their response and adaptation, as well as to identify measures that help maintain their resilience to the negative impact of emerging challenges. The objectives of the study are to conduct a comparative analysis of indicators of socio-economic development of developed and developing countries in times of uncertainty; to identify the specifics of their response and adaptation to the challenges and threats of uncertainty; to identify ways to maintain the stability of economic systems in times of uncertainty. The present study was carried out using the methods of economic and statistical analysis, comparative analysis; graphical method; abstract-logical method. The article provides a comparative analysis of the socio-economic development of the G7 and BRICS countries,

which revealed an increase in inflation in response to the challenges of uncertainty in the economies of all the countries studied, to a lesser extent in China and Japan. A study of the dynamics of general unemployment showed the worsening of structural problems in the labor markets in the G7 and BRICS countries, as well as the effectiveness of employment promotion policies in China aimed at increasing production and entrepreneurship. The growth rate of gross fixed capital accumulation in the BRICS countries has remained positive since 2021, and the trend is growing in many countries, unlike in the G7 group of countries with a predominantly slowing trend. The consequences of the challenges of uncertainty for both the economies of the G7 countries and the economies of the BRICS countries are presented in the form of a slowdown in economic development. However, the USA, Canada, China and India demonstrate great flexibility and adaptability of their economies to the changes in terms of GDP growth rates. The article offers the author's recommendations on the implementation of public policy aimed at increasing the level of adaptability of economies to conditions of uncertainty. In a period of uncertainty, the economies of developed and developing countries are vulnerable to the threats of inflationary processes, destabilization of labor markets and a decrease in investment activity, which in the long term becomes a factor in slowing economic growth and reducing the well-being of the population.

Keywords: economy, socio-economic development, uncertainty, risks, inflationary pressure, investments, economic growth

For citation: Klimovskikh, N.V., Ruzhanskaya, N.V., Chudaeva, A.A. & Usanov, A.Yu. (2025) Comparative analysis of the impact of the uncertainty factor on the growth rates of the economies of a group of countries dominating the global economy in the period 2013–2023. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 255–276. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/15

Введение

Почему современный этап социально-экономического развития называют периодом неопределенности? [1]. Это связано в первую очередь с так называемым «наслоением» событий, трансформирующих привычные процессы жизнедеятельности общества и минимизирующих четко определенное представление о характере и перспективах развития как отдельной страны, так и глобальной экономики в целом [2, с. 5250].

Речь идет о появлении новых вирусов и заболеваний, угрожающих жизни и здоровью населения, и отсутствии действенных инструментов снижения эпидемиологических рисков, росте глобальной напряженности из-за столкновения экономических и политических интересов различных стран в борьбе за ресурсы и возможности влияния, повышении стоимости жизни вследствие развитие кризисных явлений в экономике, росте социальной неудовлетворенности в результате усиления поляризации общества, возникновении непредсказуемых последствий использования цифровых технологий, усугублении экологических проблем, вызывающих опасные планетарные изменения [3, с. 117; 4, с. 136; 5, с. 11; 6, с. 10–12; 7, с. 13].

Во всем множестве новых и непредсказуемых явлений индивид, предприятие и система государственного управления стремятся обрести спокойствие и уверенность в завтрашнем дне. Всем субъектам экономики хочется

понимания того, как возникающие вызовы и угрозы могут отразиться на их собственном благополучии, что они могут изменить и какие меры необходимы для снижения негативных последствий возникающей неопределенности. С вызовами и угрозами неопределенности сталкиваются все страны мира, однако преодолевают их по-разному [6, с. 6; 9, с. 110; 10, с. 60; 11, с. 313].

Таким образом, целью настоящего исследования является проведение сравнительного анализа развития экономик развитых и развивающихся стран в период неопределенности для выявления особенностей их реагирования и адаптации, а также определение мер, способствующих поддержанию их устойчивости к негативному воздействию возникающих вызовов.

Задачи исследования связаны с проведением сравнительного анализа показателей социально-экономического развития развитых и развивающихся стран в период неопределенности; выявлением особенностей их реагирования и адаптации к вызовам и угрозам неопределенности; определением способов поддержания устойчивости хозяйственных систем в периоды неопределенности.

Методика

«Неопределенность» с позиций экономической теории связывается с неясностью развития событий и ожиданием неизвестности, опасностью снижения стоимости товаров и уничтожением возможности появления прибыли (Монкретьен), с нехваткой информации и отсутствием достоверности суждений (Ф. Кенэ), таким образом, выступая отражением состояния как хозяйственной системы в целом, так и субъекта по отношению к идеальным или ожидаемым условиям и опосредованно отождествляясь с риском (Т. Мальтус), становясь естественным ограничителем управляемости и стабильности (А. Смит).

Исследование влияния различных аспектов «неопределенности» на социально-экономическое развитие стран мира представлено в работах О.С. Сухарева [12], Р. Нельсона [13], М.В. Гречко и Л.А. Кобиной [14], Е.К. Карпуниной и др. [9]. Авторы делают объектом своего исследовательского внимания социально-экономические, политические и институциональные факторы, а также особенности их воздействия на процессы изменения экономик различных стран. Б.О. Хашир и др. [15], Н.В. Капустина и др. [16], Г.Ф. Галиева и др. [17], А.А. Воронов и др. [18] в своих работах подчеркивают, что в период неопределенности, вызванной изменением экономической конъюнктуры, эпидемиологической ситуации и политических отношений, открываются новые возможности опережающего развития и укрепления глобального лидерства развивающихся стран.

Вызовы и угрозы, оказывающие влияние на процесс развития хозяйственных систем, многообразны. Так, Б. Хашир и др. [15] выделяют угрозы экономической устойчивости, перспективного развития и социального благополучия. При этом авторы отмечают, что в период сокращения ВВП и де-

стабилизации рынка труда следует принимать меры стратегического характера, связанные с обеспечением инвестиций в динамике, которые формируют необходимый задел для посткризисного восстановления экономики. Г.Ф. Галиева и Э.М. Черненко [3] видят угрозу современным хозяйственным системам в виде инфляции и безработицы как следствие роста неопределенности в мировой экономике, рассматривая их проявление в странах Большой семерки. Е.Ю. Сидорова [19] выделяет угрозы и риски геополитической, финансовой, инфляционной природы. Своевременное выявление угроз дает возможность смягчить их негативные последствия для устойчивого развития хозяйственных систем [20–22].

Гипотезой исследования является предположение о том, что неопределенность современного этапа развития, связанная с одновременным воздействием дестабилизирующих факторов экономического, эпидемиологического, геополитического и экологического характера, повышает уязвимость национальных экономик, приводит к замедлению экономического роста и снижению благополучия населения в долгосрочной перспективе. При этом уровень социально-экономического развития государства и степень зрелости его экономики не являются гарантией сохранения устойчивости в период неопределенности.

Для обоснования выдвинутой гипотезы авторами проведен сравнительный анализ развития экономик развитых стран G7 и развивающихся стран БРИКС за последние десять лет (2013–2023 гг.).

Методы исследования. Настоящее исследование выполнено с помощью следующих методов:

– методы экономико-статистического анализа, включая анализ рядов динамики, метод абсолютных и относительных показателей, позволившие выявить закономерности социально-экономического развития исследуемых стран в динамике;

– метод сравнительного анализа, с помощью которого были проанализированы показатели инфляционной нагрузки и валового накопления основного капитала в развитых и развивающихся странах, а также выявлены соответствующие угрозы;

– графический метод был применен для визуальной интерпретации полученных результатов;

– применение абстрактно-логического метода позволило сформировать рекомендации по снижению угроз социально-экономического развития исследуемых стран.

Информационной базой исследования являются данные Всемирного банка, Rateinflation, Statista, Statisticstimes, ОЭСР, ВШЭ.

Результаты и обсуждения

Реагирование экономик на вызовы неопределенности (колебания цен на нефть на мировом рынке, политическую напряженность, природные катаклизмы, обострение противоречий в системе экономических интересов и др.) традиционно начинается со скачка инфляции и роста безработицы [3, с. 119; 11, с. 312].

Накопительный эффект предыдущих кризисов, прежде всего мирового финансового кризиса, и нарастание геополитической напряженности создают предпосылки для роста инфляционного давления в экономиках стран мира. Динамика инфляции в странах G7 отражена на рис. 1.

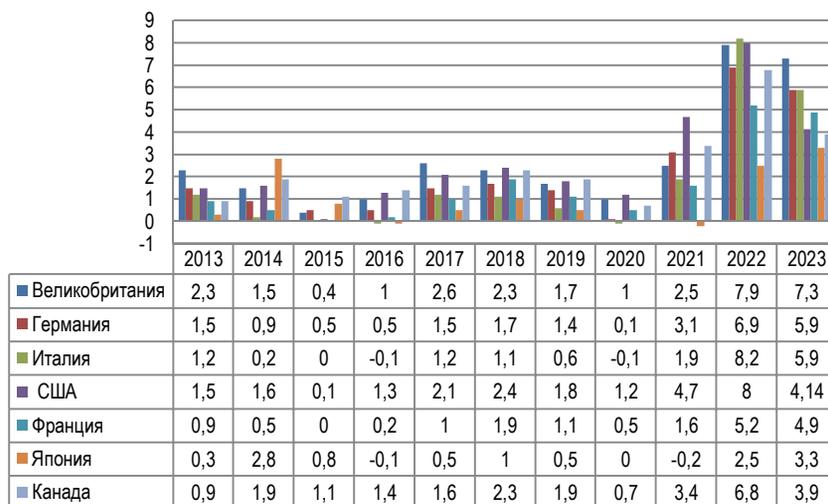


Рис. 1. Уровень инфляции в странах G7, индекс потребительских цен, %, 2013–2023 гг.
 Источник: составлено авторами по данным [23, 24]

Для развитых стран G7 характерен традиционно низкий уровень инфляции. Можно заметить, что в определенные периоды стабильного социально-экономического развития индекс потребительских цен в Италии, Японии и Франции опускался ниже нулевой отметки. В период пандемии странами G7 были скорректированы меры монетарной политики во избежание влияния ценового давления на инфляционные ожидания. Однако, как видно из рис. 1, в 2022 и 2023 гг., т.е. в период постковидного восстановления и одновременного обострения геополитических конфликтов, практически во всех странах G7 произошел стремительный рост инфляции. Это связано прежде всего с неконтролируемым ростом цен на энергоресурсы, нехваткой сырья, нарушением цепочек поставок, рецессией основных торговых партнеров, санкциями [25]. В 2023 г. цены на газ и электроэнергию начали стабилизироваться, что нашло отражение в отрицательных показателях инфляции на газ и электроэнергию в Италии, Великобритании и Японии [26]. Несмотря на снижение показателей инфляции в 2023 г. (за исключением Японии), ситуация остается неустойчивой, а денежно-кредитная политика стран G7 должна носить ограничительный характер до достижения устойчивого снижения инфляционного давления.

Данные о динамике инфляции в странах БРИКС в 2013–2023 гг. представлены на рис. 2.

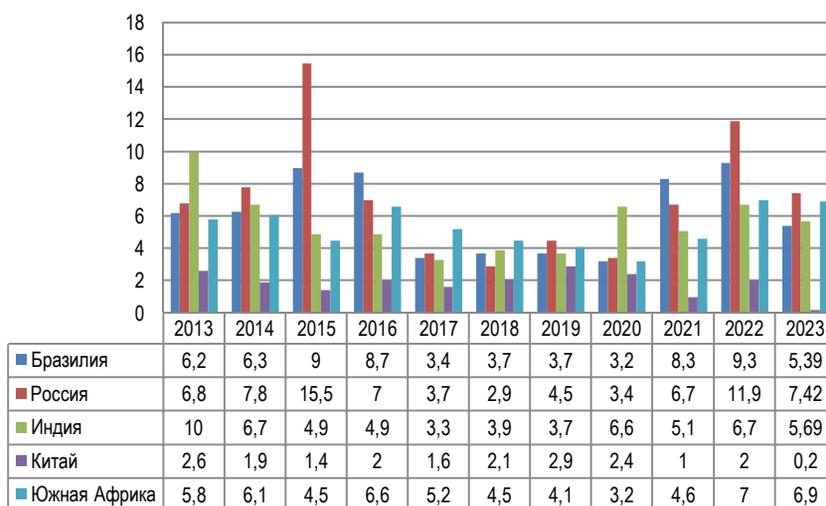


Рис. 2. Уровень инфляции в странах БРИКС, индекс потребительских цен, %, 2013–2023 гг. *Источник:* составлено авторами по данным [23, 24]

Можно увидеть «экономическое чудо Китая» в форме постоянного чрезмерно низкого уровня инфляции, даже в периоды сильных потрясений, к которым относится пандемия. В 2020 г. уровень инфляции в Китае составил 2,4%, в 2021 г. – 1%, в 2022 г. поднялся до 2%, а к 2023 г. снизился до 0,2%. Наиболее яркое реагирование экономик на кризисные явления и вызванные ими изменения характерно для России и Бразилии. Например, в период первого санкционного кризиса 2014–2015 гг. уровень инфляции в России взлетел до 15,5%, далее наблюдалась некоторая стабилизация. 2020 г. прошел в условиях непрерывного контроля уровня инфляции со стороны государства, поэтому благодаря реализуемым мерам инфляция удерживалась на уровне 3,4%. Однако после окончания реализации антиковидных мер, к 2021 г., она выросла до 6,7%, а в дальнейшем в связи с обострением военно-политического конфликта в 2022 г. уровень инфляции поднялся до рекордных 11,9%. В Бразилии также кризисные явления сопровождался скачком инфляции, прежде всего в 2015 и 2021–2022 гг. Если Индия отреагировала на пандемию ростом инфляции в 2020 г. (6,6%), то в Южной Африке этот процесс растянулся во времени и проявился начиная с 2021 г.

Специфика современного этапа социально-экономического развития такова, что рост инфляционного давления в ответ на вызовы неопределенности имеет место в экономиках всех исследуемых стран, в меньшей степени он проявляется в азиатских странах – Китае и Японии.

Вызовы неопределенности создают напряженность на рынке труда, отражением которой является рост безработицы [27]. Это, в свою очередь, становится предпосылкой снижения уровня и качества жизни населения.

Динамика уровня безработицы в странах G7 в 2013–2023 гг. представлена на рис. 3.

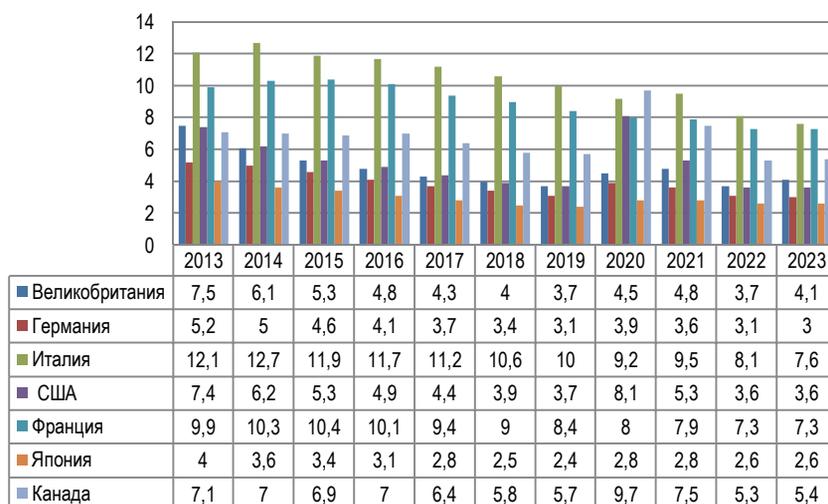


Рис. 3. Уровень безработицы в странах G7, % от общей численности рабочей силы, 2013–2023 гг. *Источник:* составлено авторами по данным [28]

Из общей картины безработицы в странах G7 выделяется Италия с традиционно высоким уровнем безработицы (в среднем за весь исследуемый период 10,4%, максимум пришелся на 2014 г.), а также Франция (среднее значение за период – 8,9%). Представленные данные позволяют судить о периодах нестабильности в развитии мировой экономики: период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и последующей посткризисной динамики сопровождался высокими показателями безработицы в большинстве развитых стран; рост уровня безработицы в Италии и Франции в ответ на валютный кризис 2014 г.; скачок безработицы в пандемийном 2020 г. особенно в США (8,1%) и Канаде (9,7%). В целом к окончанию исследуемого периода рост безработицы в странах G7 стал менее выраженным, средний показатель уровня безработицы по странам G7 в 2023 г. составил 4,8%. Стоит отметить, что для исследуемых стран характерны разные модели рынка труда и, соответственно, подходы к регулированию уровня безработицы. Например, американская модель, отличающаяся большей динамичностью, нацеленностью на создание рабочих мест и ускорение экономической активности в целях снижения уровня безработицы и одновременно низкого уровня защищенности наемных работников, реализуется в США и Канаде [29, с. 30]. Напротив, в Великобритании, Франции, Италии реализуется европейская модель рынка труда, ставящая по главу угла сохранение рабочих мест, интересы наемных работников, в том числе в части повышения минимальной заработной платы и недопущения чрезмерной дифференциации в

оплате труда. Данная модель является наиболее гибкой и позволяет в короткие сроки осуществлять реструктуризацию производства, перераспределение трудовых ресурсов в более высокопроизводительные сектора и поддерживать оптимальную численность работников без увеличения затрат. Для Японии характерна иная модель рынка труда, отличающаяся низким уровнем общей безработицы на фоне нарастания структурной безработицы. Такая ситуация отражает значительные несоответствия между спросом на рабочую силу и её предложением в различных секторах экономики, низкую мобильность рабочей силы, а также диспропорциями между уровнем оплаты труда и ее производительностью [30, с. 49].

Динамика общей безработицы в странах БРИКС представлена на рис. 4.

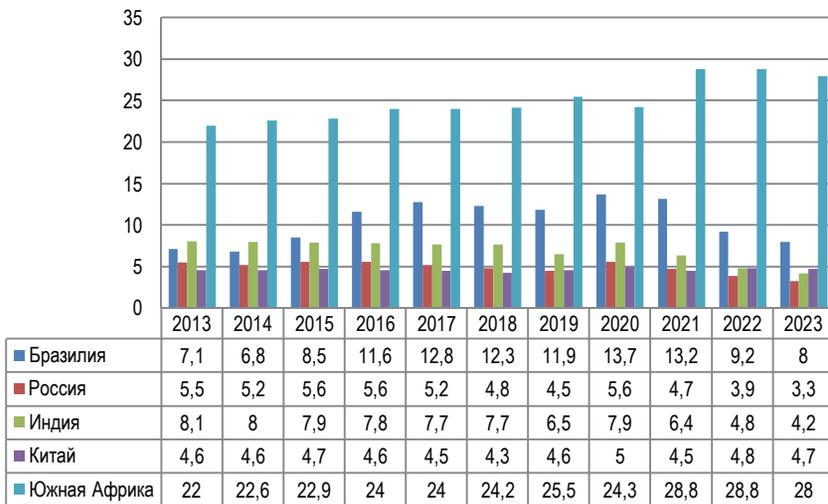


Рис. 4. Уровень безработицы в странах БРИКС, % от общей численности рабочей силы, 2013–2023 гг. *Источник:* составлено авторами по данным [31]

Можно выделить две страны со стабильно невысоким уровнем безработицы в течение всего исследуемого периода – Китай и Россию. В первом случае речь идет о реализации эффективной политики занятости через развитие отраслей и предпринимательства как стратегического вектора развития государства [32, с. 148]. Правительство реализует меры по стимулированию НИОКР со стороны государства и негосударственных организаций, оптимизации системы кредитования с целью поддержки перспективных проектов малых и средних предприятий, способных создать большое количество новых рабочих мест и увеличить занятость [33, с. 8].

Ситуация в России, отражающая стабильно низкий уровень безработицы даже в периоды крупных потрясений мировой экономики, отнюдь не свидетельствует о стабилизации обстановки на рынке труда. Низкий уровень без-

работицы в России является свидетельством дефицита рабочей силы, который образовался до 2022 г. и увеличился в соответствии с ростом потребности в наращивании импортозамещающей и оборонной продукции в условиях введения экономических санкций со стороны западных стран и стагнации показателя производительности труда [34].

В Бразилии максимальный уровень безработицы характерен для 2020 г. (13,7%), к 2023 г. его удалось стабилизировать до 8%, однако еще в период до пандемии темпы роста экономики Бразилии стали замедляться на фоне роста показателей безработицы.

Для Индии характерна затухающая динамика роста безработицы с максимумом в 2013 г. Однако данные цифры отражают открытую безработицу, которая в 2023 г. составляла 4,2%. На самом деле в Индии высока доля неформального сектора (около 82% рабочей силы), а также распространена случайная (нерегулярная) занятость, а доля самозанятых составляет 55,8% всех работающих [35]. Другими словами, Индия реализует модель «роста без занятости», при которой интенсивный прирост ВВП (достигаемый за счет развития менее трудоемкого сектора услуг) не сопровождается увеличением занятости. В Южной Африке уровень безработицы остается чрезвычайно высоким в течение всего десятилетнего периода.

Таким образом, исследование динамики общей безработицы в странах БРИКС, во-первых, подталкивает к выводу о выравнивании динамики развития рынков труда в развитых и развивающихся странах; во-вторых, изучение причин выявленных закономерностей позволяет заключить, что во всех исследуемых странах существуют проблемы структурного характера в части поддержания занятости; в-третьих, наиболее эффективная политика стимулирования занятости реализуется в Китае (имплементирована в стратегию наращивания производства и предпринимательства).

Реализация мер по стабилизации рынка труда чрезвычайно важна, поскольку от этого зависит возможность повышения качества жизни населения, которое снизилось в период пандемии во всех странах G7 и в странах БРИКС. Исключением является Китай, продемонстрировавший рост индекса качества жизни населения в период с 2013–2022 гг. в 3,3 раза, увеличение продолжительности жизни населения, несмотря на пандемию [36, p. 1193].

Важную роль в посткризисном восстановлении экономик и прохождения последующих изменений играют инвестиции, реализация которых представляет собой адекватное требование эффективного и качественного экономического роста.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов многие страны реализуют свою политику в соответствии с принципами выживаемости в текущем периоде, не задумываясь об ее отложенном эффекте в долгосрочном периоде. Другими словами, реальной угрозой для перспективного развития экономик в период неопределенности является сокращение инвестиционной активности.

Данные Всемирного банка о ежегодном росте валового накопления основного капитала (инвестициях, годовой прирост в %) в странах G7 представлены на рис. 5.

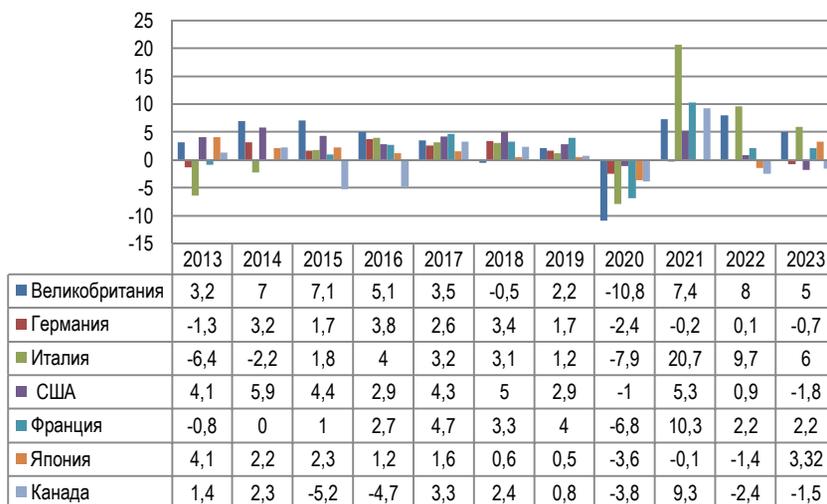


Рис. 5. Валовое накопление основного капитала в странах G7, ежегодный рост, %, 2013–2023 гг. *Источник:* составлено авторами по данным [37]

Рост валового накопления основного капитала в развитых странах G7 в период 2013–2019 гг. не отличался постоянством. Только в США и Японии он оставался положительным в течение всего периода, в США не опускался ниже 2,9% (в 2019 г.). После мирового финансового кризиса в развитых странах реализовывалась ультралиберальная денежно-кредитная политика, которая не была связана с ростом инвестиций. 2020 г. стал переломным для хозяйственных систем всех стран G7.

Высокий уровень экономической неопределенности, финансирование первоочередных социально ориентированных проектов, рост стоимости заемных средств и т.д. стали причинами резкого сокращения инвестиционной активности. Например, в США произошло значительное сокращение инвестиций в жилищное строительство. Понимание стратегической значимости инвестиционных вложений заметно по росту валового накопления основного капитала в 2021 г. в некоторых странах, например в Великобритании, Италии, Франции и Канаде, которые пытались компенсировать провал 2020 г. рывком в инвестировании на этапе постковидного восстановления.

Инвестиционные перспективы развивающихся стран БРИКС также сдерживаются неблагоприятными факторами, однако их динамика несколько иная (рис. 6).

Данные, представленные на рис. 6, позволяют выделить две страны, отличающиеся стабильно высоким ростом валового накопления основного капитала – Китай и Индия.

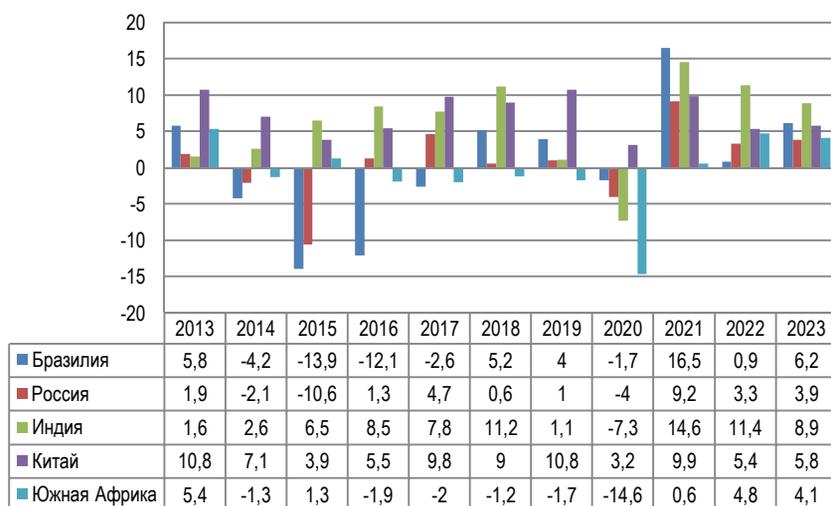


Рис. 6. Валовое накопление основного капитала в странах БРИКС, ежегодный рост, %, 2013–2023 гг. *Источник:* составлено авторами по данным [37]

Динамика показателя в Китае на протяжении всего исследуемого периода остается позитивной, включая период пандемического кризиса, а средний темп роста составляет 7,4% в год. Это свидетельствует о реализации в стране государственной политики, направленной на достижение мультипликационного эффекта инвестиций для обеспечения роста национального дохода. И даже несмотря на неустойчивость сектора недвижимости, государственные инвестиции в инфраструктуру частично восполняют недостаток частных инвестиций.

Индия отличается самыми высокими темпами роста валового накопления основного капитала среди стран БРИКС (за исключением 2020 г.), стимулирование инвестиций происходит благодаря реализуемым в стране государственным инфраструктурным проектам, а также созданным благоприятным условиям для привлечения транснациональных инвестиций.

В Бразилии, России и ЮАР динамика валового накопления основного капитала нестабильна, в периоды кризисов еще более сокращается, однако заметны попытки в наращивании инвестирования для обеспечения посткризисного восстановления, в частности, в Бразилии в 2021 г. темп роста валового накопления основного капитала составил 16,5%, в России – 9,2%, в Южной Африке значение показателя стало расти к 2022 г.

В целом в странах БРИКС начиная с 2021 г. темпы роста валового накопления основного капитала остаются положительными, во многих странах тренд является растущим, тогда как в группе стран G7 он все более демонстрирует характер замедления.

Регулярные вызовы неопределенности подрывают стабильное развитие экономик и вызывают замедление экономической динамики. В целом среднее значение темпов роста мировой экономики в 2013–2019 гг. составляло

3%, пандемия 2020 г. привела к снижению показателя до $-3,1\%$. В дальнейшем динамика темпов роста мировой экономики стала затухать: с 6% в 2021 г. до $2,9\%$ в 2023 г. [38]. Вероятно, так проявляется накопительный эффект последствий регулярно повторяющихся вызовов неопределенности, включая финансовые и экономические кризисы, пандемию, нарастание геополитической напряженности [9, р. 110; 39, р. 60; 40, р. 445]. Если сравнить динамику темпов роста ВВП в странах G7 и БРИКС, то результаты сравнения будут следующими: среди стран G7 несколько стран в течение определенного периода уже демонстрируют слабую позитивную либо негативную динамику (прежде всего Италия и Франция) [38, 41]. Это касается как преодоления последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., так и сильного сокращения периода пандемии и последующего давления неблагоприятных мировых событий (например, в Германии). США из стран G7 в наибольшей степени демонстрируют устойчивость к изменениям экономической конъюнктуры.

Среди стран БРИКС максимальную гибкость и устойчивость к вызовам неопределенности показывает Китай (темпы роста ВВП которого на протяжении последнего десятилетнего периода остаются устойчиво высокими, в среднем на уровне 6% в год) [38]. Также хорошую динамику показывает Индия (средний темп роста ВВП 7% в год), однако, в отличие от Китая, реакцией Индии на пандемию стало сокращение темпов ВВП до минусовой отметки ($-5,8\%$ в 2020 г.). Бразилия, Россия и ЮАР четко реагируют на внешнюю неопределенность изменением темпов роста ВВП (в периоды экономических, эпидемиологических и политических кризисов).

Последствия вызовов неопределенности как для экономик стран G7, так и для экономик стран БРИКС представляются в виде замедления экономического развития [41]. Однако и среди развитых стран, и среди развивающихся экономик есть исключения – в первом случае США и Канада, во втором – Китай и Индия. Что касается показателей темпов роста ВВП, данные страны демонстрируют большую гибкость и адаптивность экономических систем к происходящим изменениям.

Таким образом, предположение о том, что в период неопределенности современного этапа развития хозяйственные системы всех стран (вне зависимости от степени зрелости их экономик) становятся более уязвимыми к развитию инфляционных процессов, дестабилизации рынков труда и снижению инвестиционной активности, подтверждается.

Вместе с тем следует учитывать и изменения в характере международной экономической конкуренции и уровнях глобальной конкурентоспособности стран G7 и БРИКС. Так, к настоящему времени позиции исследуемых стран в сфере экспорта практически сравнялись, тогда как еще в начале 1990-х гг. доля стран G7 в мировом экспорте превосходила аналогичный показатель БРИКС в 7,5 раза. В странах БРИКС отмечается рост совокупного профицита торгового баланса на фоне усиления дефицита у группы стран G7, а также рост объема международных резервов, который к 2023 г. превзошел показатель стран G7 [43]. Определенные конкурентные преимущества

страны БРИКС имеют и в части обеспеченности трудовыми ресурсами, вытекающими из тройного превышения численности их населения. И если суммарная капитализация фондовых рынков стран G7 превышает на сегодняшний день аналогичный показатель стран БРИКС в два раза, то по объему физического капитала страны БРИКС уже достигли преимущества над странами G7 [44]. Вместе с тем научно-техническое развитие стран G7 превосходит страны БРИКС, несмотря на реализацию опережающих мер, прежде всего Китаем и Индией [42].

В процессе проведенного сравнительного анализа были выявлены эффективные практики государственного регулирования инфляционных процессов, рынка труда и занятости, стимулирования инновационно-инвестиционной активности, реализуемые странами, демонстрирующими хорошую адаптивность к изменениям.

В связи с этим рекомендации авторов для стран, остро реагирующих на вызовы неопределенности, будут включать направления, представленные на рис. 7.

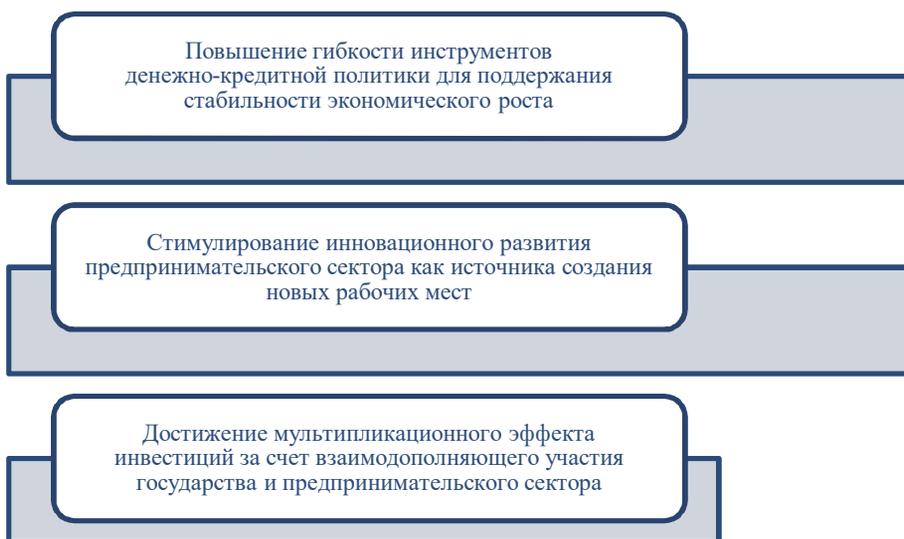


Рис. 7. Стратегические направления государственной политики для повышения адаптивности экономик к вызовам неопределенности. *Источник:* составлено авторами

Кроме вышеперечисленных направлений государственной политики, в основе которых лежит позитивный опыт стран, наиболее адаптивных к вызовам неопределенности, на современном этапе все большую актуальность приобретают внутриинтеграционные взаимодействия. В частности, интеграционное объединение БРИКС в настоящее время рассматривается как главная конкурирующая сила стран G7, обогнавшая за последние годы альянс наиболее развитых стран в части их вклада в мировой ВВП [42]. Это

влечет за собой увеличение возможностей глобального влияния и достижения мирового лидерства. Поэтому объединение усилий стран внутри содружества может создать предпосылки для его укрепления и расширения возможностей. Поиск и установление новых взаимовыгодных партнерств, расширение производственных цепочек и торговых систем могут быть факторами снижения влияния геополитической напряженности на долгосрочное экономическое развитие. Создание единой образовательной и научной платформы стран БРИКС на основе задействования преимуществ российской системы образования и науки, прогрессивных подходов для стимулирования повышения уровня образованности населения, поддержания преемственности в развитии научных кадров и формирования источников инновационного роста, используемых Китаем, может стать реальной движущей силой для стран объединения, отстающих по уровню развития человеческого потенциала. Китай и Индия являются мировыми лидерами в области цифровых технологий, их опыт реализации политики в части стимулирования развития цифровой инфраструктуры, внедрения продвинутых технологий в различные сферы жизнедеятельности человека будет полезен другим членам интеграционного объединения БРИКС. Кроме того, сегодня как никогда важна поддержка целей устойчивого развития, которые в период кризисов утрачивают свою приоритетность, создание гибкой системы социального обеспечения, привлечение бизнес-структур к реализации социально значимых проектов, в том числе в части поддержания экологического благополучия.

В условиях перераспределения центров глобального влияния не следует забывать о том, что конкуренция за лидерство также является угрозой для устойчивого развития мировой экономики. В данном аспекте следует придерживаться принципов многополярного мира при разрешении наиболее значимых проблем (таких как неравенство, напряжение политических отношений, международный терроризм, деградация экосистемы, киберуязвимость), обеспечивая их реализацию мирным путем, минимизируя использование механизмов экономических санкций и заключения сделок международного масштаба, выгодных в одностороннем порядке. Несмотря на то, что на практике фактически отсутствуют примеры сбалансированного совмещения в едином правовом пространстве регулятивных конструкций, представляющих действенный ответ на данную проблему, реализация планов развития конкуренции на уровне национальных государств со временем может доказать свою эффективность. Кроме того, важную роль в разрешении данной международной проблемы играют ООН, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и другие международные организации, способные обеспечить реализацию справедливых, добросовестных норм, носящих проконкурентный характер.

Выводы

В статье выдвинуто предположение о том, что в период неопределенности современного этапа развития повышается уязвимость экономик развивающихся стран и экономик развитых стран к возникающим вызовам и

угрозам. При этом степень зрелости хозяйственной системы не является гарантией ее устойчивости к развитию инфляционных процессов, дестабилизации рынков труда и снижению инвестиционной активности, приводящим в долгосрочной перспективе к замедлению экономического роста и снижению благополучия населения.

Авторы провели сравнительный анализ социально-экономического развития стран G7 и стран БРИКС, что позволило обосновать выдвинутую гипотезу с помощью полученных выводов.

Во-первых, специфика современного этапа социально-экономического развития такова, что рост инфляционного давления в ответ на вызовы неопределенности имеет место в экономиках всех исследуемых стран, в меньшей степени он проявляется в азиатских странах – Китае и Японии.

Во-вторых, исследование динамики общей безработицы в странах БРИКС, с одной стороны, подталкивает к выводу о выравнивании развития рынков труда в развитых и развивающихся странах, а с другой – изучение причин выявленных закономерностей позволяет заключить, что во всех исследуемых странах имеются существенные проблемы структурного характера в части поддержания занятости, а наиболее эффективная политика стимулирования занятости реализуется в Китае (имплементирована в стратегию наращивания производства и предпринимательства).

В-третьих, в большинстве стран БРИКС начиная с 2021 г. темпы роста валового накопления основного капитала остаются положительными, во многих странах тренд является растущим, в группе стран G7 он преимущественно характеризуется замедляющейся динамикой.

В-четвертых, последствия вызовов неопределенности как для экономик стран G7, так и для экономик стран БРИКС представляются в виде замедления экономического развития. Однако как среди развитых стран, так и среди развивающихся экономик есть исключения. По показателям темпов роста ВВП США и Канада, Китай и Индия демонстрирует большую гибкость и адаптивность своих экономических систем к происходящим изменениям.

В статье также предложены авторские рекомендации по реализации направлений государственной политики для стран, остро реагирующих на вызовы неопределенности.

Список источников

1. ООН. Доклад о человеческом развитии 2021–2022. Времена неопределенности, неустроенные жизни. Наше будущее в меняющемся мире. URL: <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22ru.pdf>

2. Korolyuk E., Rustamova I., Kuzmenko N., Khashir B., Karpunina E. Diagnostics of regional economic security problems during the 2020 crisis. Proceedings of the 37th IBIMA conference. 30–31 May 2021. Cordoba. P. 5248–5257.

3. Галиева Г.Ф., Черненко Э.М. Влияние инфляции и безработицы на долгосрочный экономический рост стран Большой Семерки // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2022. № 2 (58). С. 113–122.

4. Karpunina E.K., Galieva G.F., Andriyashka M.V., Vorobyeva A.V., Bakulin O.V. Country risk assessment as a tool for improving the quality of state economic security management (on the example of Germany) // Quality – Access to Success. 2021. Vol. 22, № 183. P. 136–142.

5. Карпунина Е.К., Усанов А.Ю., Труфанова С.А., Губернаторова Н.Н. Внешнеэкономическая деятельность как детерминант экономической безопасности России: оценка угроз и перспектив развития в условиях санкционных ограничений // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12, № 5. С. 10–26.
6. Афоничкин А.И. (ред.) Моделирование и анализ рисков развития экономических систем: монография. Самара : Изд-во СамНЦ РАН, 2017. 236 с.
7. Королев И.С. Америкаоцентризм и многополярность в глобальной экономике (торгово-политический и финансовый аспекты). Анализ и прогноз // Журнал ИМЭМО РАН. 2020. № 1. С. 12–22.
8. Карпунина Е.К. (ред.) Современные подходы к обеспечению экономической безопасности государства и регионов в эру неопределенности. М. : Русайнс, 2022. 304 с.
9. Karpunina E.K., Moskovtceva L.V., Zabelina O.V., Zubareva N.N., Tsykora A.V. Socio-economic impact of the covid-19 pandemic on OECD countries // Research in Economic Anthropology. Emerald publishing. 2022. Vol. 42. P. 103–114.
10. Усанов А.Ю., Мазунина М.В., Абалакин А.А., Груднева А.А. Исследование воздействия пандемии на хозяйственные системы сквозь призму экономической безопасности // Вестник Сургутского государственного университета. 2023. Т. 11, № 1. С. 52–63.
11. Алехина О.Ф., Плясова С.В., Языкова С.В., Федотова Е.В. Сравнительный анализ преодоления кризисов 2008 и 2020 гг. развитыми и развивающимися странами // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2023. Т. 8, № 3 (29). С. 312–322.
12. Сухарев О.С. Эволюция экономических систем: структурные изменения, проблемы технологического развития и эффективности. Новочеркасск : НОК, 2012. 120 с.
13. Nelson R. Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory // Oxford Development Studies. 2008. Vol. 36 (1). P. 9–21.
14. Гречко М.В., Кобина Л.А. Эволюция экономических систем: диалектика регресса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2021. № 7. С. 1296–1325.
15. Хашир Б.О. и др. Региональные хозяйственные системы и риски современности. М. : Русайнс, 2023. 256 с.
16. Kapustina N.V., Kuznetsov Y.V., Pilipchuk N.V., Materova E.S., Lisova E.V. The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Economic Security of Russian Regions: Assessment of Resistance to the Spillover Effects of Epidemic Risks. Environmental Footprints and Eco-Design of Products and Processes. Cham: Springer, 2023 P. 451–460.
17. Galieva G.F., Shugaeva O.V., Shvetsova I.N., Yakovlev A.V., Olenina O.A. A Mechanism for Overcoming the Negative Consequences of COVID Lockdowns in Russian Organizations. Approaches to Global Sustainability, Markets, and Governance. Cham: Springer, 2023. Part F175. P. 55–67.
18. Voronov A.A., Sobolevskaya T.G., Smirnova E.V., Shugaeva O.V., Ponomarev S.V. Managerial Problems of Enterprise Development during the Pandemic COVID-19. Lecture Notes in Networks and Systems. Cham: Springer, 2022. Part 372. P. 841–851.
19. Сидорова Е.Ю. Методика оценки и минимизации интеграционных рисков на различных этапах реализации международной экономической интеграции // Экономика. Право. 2020. № 13(4). С. 70–78.
20. Гринберг Р. С. Экономика мира и России: тренды, шансы, риски // Экономическое возрождение России. 2017. № 1 (51). С. 17–51.
21. Мадера А.Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка. М. : Красанд, 2014. 448 с.
22. Коновалова М.Е., Усанов А.Ю., Труфанова С.А., Родин А.Ю. Структурный анализ причин и последствий глобальных кризисов (на примере стран G7) // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12, № 4. С. 10–24.

23. Worldbank. Inflation, consumer prices (annual %). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>
24. Rateinflation. Inflation Rates and CPI. URL: <https://www.rateinflation.com/>
25. РИА. Инфляция в странах G7 достигла уровней, которых не было десятилетия. URL: <https://ria.ru/20220520/inflyatsiya-1789751613.html>
26. Statista. The inflation rate in the G7 countries in 2023 by product group. URL: <https://www.statista.com/statistics/1332916/inflation-g7-commodity-group/>
27. OECD. Registered Unemployed and Job Vacancies. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC
28. Worldbank. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – United Kingdom, Germany, Italy, United States, France, Japan, Canada. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2023&locations=GB-DE-IT-US-FR-JP-CA&start=2013&view=chart>
29. Утинова С.С. Современные модели регулирования рынка труда: зарубежный и российский опыт // Финансовые рынки и банки. 2021. № 6. С. 26–33.
30. Лебедева И.П. Структурные проблемы японского рынка труда // Японские исследования. 2020. № 1. С. 48–68.
31. Worldbank. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – Brazil, Russian Federation, India, China, South Africa. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2023&locations=BR-RU-IN-CN-ZA&start=2013&view=chart>
32. Фэн Ш. Особенности и тенденции политики занятости населения Китая // Социально-гуманитарные знания. 2023. № 5. С. 146–149.
33. Янг Й., Ванг Й., Хоу С. Исследование по укреплению системы приоритетной политики занятости в период 14-го пятилетнего плана // Макроэкономическое управление. 2021. Т. 2. С. 8–15.
34. Изряднова О.И. Динамика рынка труда. URL: <https://www.iep.ru/files/text/trends/2023/4.pdf>
35. РБК. Сможет ли новое правительство Индии справиться с безработицей. URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/667c0d949a79470a9c25330a>
36. Liu et al. The impact of the major causes of death on life expectancy in China: a 60-year longitudinal study // BMC Public Health. 2014. Vol. 14.
37. Worldbank. Gross fixed capital formation (annual % growth). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.KD.ZG?end=2022&start=2013>
38. Statisticstimes. GDP Indicator (country). URL: <https://statisticstimes.com/economy/world-statistics.php>
39. Galieva G.F., Shugaeva O.V., Shvetsova I.N., Yakovlev A.V., Olenina O.A. A Mechanism for Overcoming the Negative Consequences of COVID Lockdowns in Russian Organizations. Approaches to Global Sustainability, Markets, and Governance. Cham: Springer, 2023. P. 55–67.
40. Isaeva E.A., Materova E.S., Galieva G.F., Gatina E.A., Sobolevskaya T.G. Pandemic and Sanctions: A Study of Economic Shocks in the Russian Economy. Advances in Science, Technology and Innovation. Cham: Springer, 2024. P. 445–451.
41. ВШЭ. Темпы роста мировой экономики могут оказаться одними из самых низких за последнюю четверть века. URL: <https://www.hse.ru/news/priority/862424657.html>
42. Karpunina E.K., Yakovleva E.A., Shurupova O.S., Oganessian T.L., Gorbunova O.N. Enhancing BRICS scientific and educational potential as a prerequisite for knowledge-based development and digital leadership // Int. J. Knowledge Based Development. 2024. Vol. 4, № 3. P. 290–313.
43. Додонов В. Изменение позиций G7 и БРИКС в ключевых мирохозяйственных процессах как отражение мегатенденции смены глобального экономического лидерства // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество : материалы Шестой международной научно-практической конференции «Большая Евразия: национальные и цивилизационные аспекты развития и сотрудничества». Ч. 1: ежегодник. Вып. 7, ч. 1. М. : Университет мировых цивилизаций, 2024.

44. Кувалин Д.Б. Куда БРИКС и G7 ведут глобальную экономику. URL: <https://ecfor.ru/publication/ekonomicheskij-potentsial-briks-v-sravnenii-s-g7/>

References

1. United Nations Development Programme. (2022) *Doklad o chelovecheskom razvitiy 2021–2022. Vremena neopredelennosti, neustroennye zhizni. Nashe budushchee v menyayushchemsya mire* [Human Development Report 2021–2022. Uncertain Times, Unsettled Lives. Our Future in a Changing World]. [Online] Available from: <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22ru.pdf>
2. Korolyuk, E. et al. (2021) [Diagnostics of regional economic security problems during the 2020 crisis]. *Proceedings of the 37th IBIMA conference*. Cordoba, Spain. 30–31 May 2021. Cordoba, Spain: Springer. pp. 5248–5257.
3. Galieva, G.F. & Chernenko, E.M. (2022) Vliyaniye inflyatsii i bezrabotitsy na dolgosrochnyy ekonomicheskyy rost stran Bol'shoy Semerki [The impact of inflation and unemployment on long-term economic growth in the G7 countries]. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie*. 2 (58). pp. 113–122.
4. Karpunina, E.K. et al. (2021) Country risk assessment as a tool for improving the quality of state economic security management (on the example of Germany). *Quality – Access to Success*. 183 (22). pp. 136–142.
5. Karpunina, E.K. et al. (2022) Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' kak determinant ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii: otsenka ugroz i perspektiv razvitiya v usloviyakh sanktsionnykh ogranicheniy [Foreign economic activity as a determinant of Russia's economic security: assessment of threats and development prospects in the context of sanctions restrictions]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment*. 5 (12). pp. 10–26.
6. Afonichkin, A.I. (ed.) (2017) *Modelirovaniye i analiz riskov razvitiya ekonomicheskikh sistem* [Modeling and Risk Analysis of Economic Systems Development]. Samara: Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences.
7. Korolev, I.S. (2020) Amerikanotsentrizm i mnogopolynarnost' v global'noy ekonomike (torgovo-politicheskyy i finansovyy aspekty). Analiz i prognoz [American-centrism and multipolarity in the global economy (trade, political and financial aspects). Analysis and forecast]. *Zhurnal IMEMO RAN*. 1. pp. 12–22.
8. Karpunina, E.K. (ed.) (2022) *Sovremennyye podkhody k obespecheniyu ekonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva i regionov v eru neopredelennosti* [Modern Approaches to Ensuring Economic Security of the State and Regions in the Era of Uncertainty]. Moscow: Rusayns.
9. Karpunina, E.K. et al. (2022) Socio-economic impact of the covid-19 pandemic on OECD countries. Research in Economic Anthropology. In: Popkova, E.G. & Andronova, I.V. (eds) *Current Problems of the World Economy and International Trade*. Vol. 42. Bingley: Emerald publishing. pp. 103–114.
10. Usanov, A.Yu. et al. (2023) Issledovaniye vozdeystviya pandemii na khozyaystvennyye sistemy skvoz' prizmu ekonomicheskoy bezopasnosti [Study of the impact of the pandemic on economic systems through the prism of economic security]. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo universiteta*. 1 (11). pp. 52–63.
11. Alekhina, O.F. et al. (2023) Sravnitel'nyy analiz preodoleniya krizisov 2008 i 2020 gg. razvityimi i razvivayushchimisya stranami [Comparative analysis of overcoming the 2008 and 2020 crises by developed and developing countries]. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskyye, sotsiologicheskyye i ekonomicheskyye nauki*. 3 (29). pp. 312–322.
12. Sukharev, O.S. (2012) *Evolyutsiya ekonomicheskikh sistem: strukturnyye izmeneniya, problemy tekhnologicheskogo razvitiya i effektivnosti* [Evolution of Economic Systems: Structural changes, problems of technological development and efficiency]. Novocherkassk: Nauka. Obrazovaniye. Kul'tura (NOK).

13. Nelson, R. (2008) Economic development from the perspective of evolutionary economic theory. *Oxford Development Studies*. 1 (36). pp. 9–21.
14. Grechko, M.V. & Kobina, L.A. (2021) Evolyutsiya ekonomicheskikh sistem: dialektika regressa [Evolution of economic systems: dialectics of regression]. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*. 7. pp. 1296–1325.
15. Khashir, B.O. et al. (2023) *Regional'nye khozyaystvennye sistemy i riski sovremennosti* [Regional Economic Systems and Modern Risks]. Moscow: Rusayns.
16. Kapustina, N.V. et al. (2023) *The Impact of the COVID-19 Pandemic on the Economic Security of Russian Regions: Assessment of resistance to the spillover effects of epidemic risks. Environmental footprints and eco-design of products and processes*. Cham: Springer. pp. 451–460.
17. Galieva, G.F. et al. (2023) *A Mechanism for Overcoming the Negative Consequences of COVID Lockdowns in Russian Organizations. Approaches to global sustainability, markets, and governance*. Cham: Springer. pp. 55–67.
18. Voronov, A.A. et al. (2022) *Managerial Problems of Enterprise Development during the Pandemic COVID-19. Lecture notes in networks and systems*. Cham: Springer. pp. 841–851.
19. Sidorova, E.Yu. (2020) Metodika otsenki i minimizatsii integratsionnykh riskov na razlichnykh etapakh realizatsii mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii [Methodology for assessing and minimizing integration risks at various stages of international economic integration]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 13 (4). pp. 70–78.
20. Grinberg, R.S. (2017) Ekonomika mira i Rossii: trendy, shansy, riski [Economy of the world and Russia: trends, chances, risks]. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 1 (51). pp. 17–51.
21. Madera, A.G. (2014) *Riski i shansy. Neopredelennost', prognozirovaniye i otsenka* [Risks and Chances. Uncertainty, forecasting and assessment]. Moscow: Krasand.
22. Konovalova, M.E. et al. (2022) Strukturnyy analiz prichin i posledstviy global'nykh krizisov (na primere stran G7) [Structural Analysis of the Causes and Consequences of Global Crises (on the Example of the G7 Countries)]. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment*. 4 (12). pp. 10–24.
23. Worldbank. (n.d.) *Inflation, consumer prices (annual %)*. [Online] Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>
24. Rateinflation. (n.d.) *Inflation Rates and CPI*. [Online] Available from: <https://www.rateinflation.com/>
25. RIA. (2022) Inflyatsiya v stranakh G7 dostigla urovney, kotorykh ne bylo desyatiletiya [Inflation in the G7 countries has reached levels not seen in decades]. *RIA.ru*. 20 May. [Online] Available from: <https://ria.ru/20220520/inflyatsiya-1789751613.html>
26. Statista. (n.d.) *The inflation rate in the G7 countries in 2023 by product group*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/1332916/inflation-g7-commodity-group/>
27. OECD. (n.d.) *Registered Unemployed and Job Vacancies*. [Online] Available from: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC
28. Worldbank. (n.d.) *Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – United Kingdom, Germany, Italy, United States, France, Japan, Canada*. [Online] Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2023&locations=GB-DE-IT-US-FR-JP-CA&start=2013&view=chart>
29. Utinova, S.S. (2021) Sovremennyye modeli regulirovaniya rynka truda: zarubezhnyy i rossiyskiy opyt [Modern models of labor market regulation: foreign and Russian experience]. *Finansovye rynki i banki*. 6. pp. 26–33.
30. Lebedeva, I.P. (2020) Strukturnyye problemy yaponskogo rynka truda [Structural problems of the Japanese labor market]. *Yaponskie issledovaniya*. 1. pp. 48–68.
31. Worldbank. (n.d.) *Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – Brazil, Russian Federation, India, China, South Africa*. [Online] Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2023&locations=BR-RU-IN-CN-ZA&start=2013&view=chart>
32. Feng, Sh. (2023) Osobennosti i tendentsii politiki zanyatosti naseleniya Kitaya [Features and trends of China's employment policy]. *Sotsial'no-gumanitarnyye znaniya*. 5. pp. 146–149.

33. Yang, Y., Wang, Y. & Hou, S. (2021) Issledovanie po ukrepleniyu sistemy prioritetnoy politiki zanyatosti v period 14-go pyatiletnego plana [Research on Strengthening the Priority Employment Policy System during the 14th Five-Year Plan Period]. *Makroekonomicheskoe upravlenie*. 2. pp. 8–15.

34. Izryadnova, O.I. (n.d.) *Dinamika rynka truda* [Labor Market Dynamics]. [Online] Available from: <https://www.iep.ru/files/text/trends/2023/4.pdf>

35. RBK. (2024) *Smozhet li novoe pravitel'stvo Indii spravit'sya s bezrobotitsy* [Will the new Indian government be able to cope with unemployment]. *RBK*. 5 September. [Online] Available from: <https://www.rbc.ru/industries/news/667c0d949a79470a9c25330a>

36. Liu, P. et al. (2024) The impact of the major causes of death on life expectancy in China: a 60-year longitudinal study. *BMC Public Health*. 14 (1). P. 1193.

37. Worldbank. (n.d.) *Gross fixed capital formation (annual % growth)*. [Online] Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.KD.ZG?end=2022&start=2013>

38. Statisticstimes. (n.d.) *GDP Indicator (country)*. [Online] Available from: <https://statisticstimes.com/economy/world-statistics.php>

39. Galieva, G.F. et al. (2023) *A Mechanism for Overcoming the Negative Consequences of COVID Lockdowns in Russian Organizations. Approaches to global sustainability, markets, and governance*. Cham: Springer. pp. 55–67.

40. Isaeva, E.A. et al. (2024) *Pandemic and Sanctions: A study of economic shocks in the Russian economy. advances in science, technology and innovation*. Cham: Springer. pp. 445–451.

41. HSE University. (2023) *Tempy rosta mirovoy ekonomiki mogut okazat'sya odnimi iz samykh nizkikh za poslednyuyu chetvert' veka* [Global economic growth rates may be among the lowest in the past quarter century]. *HSE University*. 27 September. [Online] Available from: <https://www.hse.ru/news/priority/862424657.html>

42. Karpunina, E.K. et al. (2024) Enhancing BRICS scientific and educational potential as a prerequisite for knowledge-based development and digital leadership. *International Journal of Knowledge-Based Development*. 3 (4). pp. 290–313.

43. Dodonov, V. (2024) [Changing positions of the G7 and BRICS in key global economic processes as a reflection of the megatrend of changing global economic leadership]. *Bol'shaya Evraziya: natsional'nye i tsivilizatsionnye aspekty razvitiya i sotrudnichestva* [Greater Eurasia: National and civilizational aspects of development and cooperation]. Proceedings of the 6th International Conference. Vol. 7. Part 1. Moscow. 22–24 November 2023. Moscow: University of World Civilizations.

44. Kuvalin, D.B. (2024) *Kuda BRIKS i G7 vedut global'nuyu ekonomiku* [Where BRICS and the G7 are leading the global economy]. *IEF RAS*. 17 October. [Online] Available from: <https://ecfor.ru/publication/ekonomicheskij-potentsial-briks-v-sravnanii-s-g7/>

Информация об авторах:

Климовских Н.В. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина (Краснодар, Россия). E-mail: conscience1980@mail.ru; ORCID: 0000-0002-7965-2444

Ружанская Н.В. – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и управления, Коми республиканская академия государственной службы и управления (Сыктывкар, Россия). E-mail: natasharug@mail.ru; ORCID: 0000-0003-3236-1620

Чудаева А.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия, Самарский государственный экономический университет (Самара, Россия). E-mail: chudaeva@inbox.ru; ORCID: 0000-0003-0281-5089

Усанов А.Ю. – кандидат экономических наук, доцент кафедры оценочной деятельности и корпоративных финансов, Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (Москва, Россия). E-mail: alexus261279@mail.ru; ORCID: 0000-0002-2329-8300

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Вклад авторов:

Н.В. Климовских – корреспондирующий автор, общее научное руководство, формирование выводов и рекомендаций, оформление списка литературы, авторских данных.

Н.В. Ружанская – формирование гипотезы исследования, постановка целей и задач, выбор методов исследования, обоснование периода исследования.

А.А. Чудаева – проведение экономического анализа, интерпретация полученных данных, подготовка иллюстративного материала.

А.Ю. Усанов – формирование теоретико-методологического базиса исследования, анализ научной литературы.

Information about the authors:

N.V. Klimovskikh, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor, Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: con-science1980@mail.ru; ORCID: 0000-0002-7965-2444

N.V. Ruzhanskaya, Cand. Sci. (Economics), docent, head of the Department of Economics and Management, Komi Republican Academy of Public Administration and Management (Syktyvkar, Russian Federation). E-mail: natasharug@mail.ru; ORCID: 0000-0003-3236-1620

A.A. Chudaeva, Cand. Sci. (Economics), associate professor, Samara State University of Economics (Samara, Russian Federation). E-mail: chudaeva@inbox.ru; ORCID: 0000-0003-0281-5089

A.Yu. Usanov, Cand. Sci. (Economics), associate professor, Moscow University for Industry and Finance (Synergy University) (Moscow, Russian Federation). E-mail: alexus261279@mail.ru; ORCID: 0000-0002-2329-8300

The authors declare no conflicts of interests.

Contributor roles in multiple author submission:

N.V. Klimovskikh – corresponding author, general scientific supervision, formation of conclusions and recommendations, preparation of the references and authors' information.

N.V. Ruzhanskaya – formation of the research hypothesis, setting of research aim and objectives, selection of research methods, justification of the research period.

A.A. Chudaeva – economic analysis, interpretation of the obtained data, preparation of illustrative material.

A.Yu. Usanov – formation of the theoretical and methodological basis of the research, analysis of scientific literature.

*Статья поступила в редакцию 28.10.2024;
одобрена после рецензирования 11.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 28.10.2024;
approved after reviewing 11.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 336.63: 330.59: 339.98
doi: 10.17223/19988648/69/16

Ранжирование географических районов и штатов США по показателям уровня жизни населения

Игорь Васильевич Митрошин¹

¹ *Интернешнл Бизнес Консалтинг Групп, Москва, Россия, timgarick@yandex.ru*

Аннотация. Политические процессы, происходящие в настоящее время в мире, оказывают значительное воздействие не только на состояние народного хозяйства стран, но и на уровень жизни их населения. Соединенные Штаты Америки, будучи крупнейшей экономикой, являются также главным двигателем происходящих перемен в мире, провоцируя турбулентность в мировой экономике. Поэтому вызывают интерес внутренние социально-экономические процессы в США, которые и становятся следствием внешней политики этой страны. Целью настоящей статьи является провести анализ дифференциации показателей уровня жизни населения США по географическому признаку. В связи с этим проведено ранжирование отдельных индикаторов, определяющих уровень жизни граждан и степень развития человеческого потенциала, по историческим областям и штатам в 2022–2023 гг. По результатам анализа выявлено, что наиболее высокие показатели уровня жизни населения определяются в регионах сосредоточения административного государственного управления, финансовых ресурсов крупных транснациональных корпораций, центров производства высоких технологий и центров образования. Кроме того, определена заметная степень влияния урбанизации на стандарты жизни населения. Установлено также, что штаты Юго-Востока страны, где основным видом деятельности традиционно является сельское хозяйство и где сосредоточена большая часть афроамериканского населения, являются беднейшими в США.

Ключевые слова: личные доходы, средняя заработная плата, ВВП на душу населения, уровень занятости населения, уровень жизни населения, степень развития человеческого потенциала, штаты и регионы США

Для цитирования: Митрошин И.В. Ранжирование географических районов и штатов США по показателям уровня жизни населения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 277–293. doi: 10.17223/19988648/69/16

Original article

Ranking of the US geographical areas and states by the population's living standard indicators

Igor V. Mitroshin¹

¹ *International Business Consulting Group, Moscow Russian Federation, timgarick@yandex.ru*

Abstract. The political processes currently taking place in the world have a significant impact not only on the state of the national economy of countries, but also on the standard of living of their population. The United States of America, being the largest economy, is also the main driver of the changes taking place in the world, provoking turbulence in the global economy. Therefore, the internal socio-economic processes in the United States, which become a consequence of the foreign policy of this country, are of interest. The aim of this article is to analyze the differentiation of indicators of the standard of living of the US population by geographic location. In this regard, a ranking of individual indicators determining the standard of living of citizens and the degree of development of human potential was carried out by historical regions and states in 2022–2023. Based on the analysis, it was revealed that the highest indicators of the standard of living of the population are determined in the regions where administrative public power, financial resources of large transnational corporations, high-tech production centers and educational centers are concentrated. In addition, a noticeable degree of influence of urbanization on the standards of living of the population was determined. It was also established that the states of the Southeast, where the main activity is traditionally agriculture and where the majority of the African-American population is concentrated, are the poorest in the United States.

Keywords: personal income, average wage, GDP per capita, employment rate, standard of living, human development level, US states and regions

For citation: Mitroshin, I.V. (2025) Ranking of the US geographical areas and states by the population's living standard indicators. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 277–293. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/16

Введение

Социальное неравенство является одним из признаков современного общества и глобальной проблемой человечества. Мир разделен на страны с высокой степенью бедности, а также относительно развитые страны, где качество жизни выше, чем в остальном мире. Однако внутри этих стран уровень жизни населения также диверсифицирован по различным признакам: географическому, классовому, расовому, половому и т.д. Существуют отдельные социальные группы, находящиеся за чертой бедности, или географические регионы, где уровень бедности гораздо выше, чем в целом по стране. Такое социальное неравенство существует и в США, а точнее сказать, из-за масштаба страны там оно даже заметнее, чем в других странах Запада. Развитие американских штатов происходит по-разному под влиянием различных факторов.

Показатели уровня жизни населения и человеческого капитала выявляют существующее социальное неравенство и определяют степень возникающих различий. Соединенные Штаты вызывают также интерес как страна, возглавляющая гибридную войну против России и пытающаяся нанести наибольший ущерб экономике нашей страны. Одна из задач гибридной войны – снизить уровень жизни населения и спровоцировать народные протесты. Однако в самих Соединенных Штатах проблема социальных противоречий, уровня социальной защиты населения стоит не менее остро.

Цель настоящего исследования – ранжирование географических районов и штатов США по уровню жизни населения. Для осуществления ранжирования выбраны четыре показателя уровня жизни и человеческого потенциала: среднегодовые личные доходы на душу населения, ВВП на душу населения в год, средняя заработная плата в неделю и уровень занятости всего населения. На основании этих индикаторов составлен общий рейтинг по штатам США, а также на основании части из этих показателей составлен рейтинг по географическим или историческим областям, на которые традиционно разделяются Соединенные Штаты Америки. Рейтинг составлен за 2022–2023 гг.

К вопросам определения уровня жизни населения и человеческого потенциала обращаются и другие авторы. Исследователи С.И. Абрамян, А.А. Федотов в своей работе [1] определяют функциональные взаимосвязи человеческого потенциала и уровня жизни населения. Группа авторов Т.А. Бородкина, Н.А. Лунева, О.В. Пустовит [2] проводят анализ уровня жизни населения на современном этапе развития человечества. В работе Л.Л. Гишкаевой [3] рассматривается качество жизни человека в условиях современной экономики. В статье Д.А. Гучмазовой [4] определены мировые тенденции дифференциации доходов населения. Ученые С. Гылыджов, Г.Гелдимырадов, А. Потджанов [5] проводят измерение национального дохода и изучение его влияния на уровень жизни. В работе И.П. Данилова, Т.И. Ладыковой [6] рассматриваются доходы населения в контексте индикативного планирования. Статья В.А. Зуйко, А.В. Сапунова [7] посвящена прогнозированию социального развития и уровня жизни населения. Группа авторов Е.М. Карпенко, Ю.Ю. Рассеко [8] исследуют теоретические и методические аспекты качества и темпа жизни населения. В работе Е.В. Клецковой, Е.А. Ан [9] рассматриваются современные приоритеты социально-экономического развития регионов, которые позитивно влияют на уровень жизни населения. Статья группы ученых Т.М. Малевой, В.Ю. Ляшок, М.А. Елисеевой, Д.М. Логинова [10] посвящена статистическим и социологическим измерениям уровня жизни населения. Авторы Н.А. Малёв, А.М. Сайфутдинова [11] анализируют взаимосвязь региональной инфраструктуры и уровня жизни населения. Теоретические аспекты экономического роста и их взаимосвязь с уровнем и качеством жизни населения исследуют в своей работе [12] В.Ф. Маркелова, Т.В. Крамин. К проблемам уровня жизни населения в Северной Америке обращался ранее в своем исследовании [13] и автор настоящей работы.

В статье Э.К. Омурова [14] проводится анализ доходов и расходов населения как индикаторов уровня жизни. Группа авторов Е.Я. Пастухова, Т.А. Бельчик, О.П. Кочнева [15] исследуют доходы, бедность и потребительские расходы населения в свете долгосрочных трендов и факторов влияния. Работа Д.В. Разыграева [16] посвящена экономическим особенностям человеческого капитала. Т.Н. Шарыпова и В.Г. Гилёва [17] занимаются анализом уровня качества жизни населения.

К теоретическим и практическим аспектам исследования уровня жизни населения обращаются и зарубежные авторы. Интернациональная группа авторов в своем исследовании [18] рассматривает неравенство уровня заработной платы в историческом аспекте. Группа индийский авторов [19] проводит анализ формирования и управления заработной платой сотрудников. В исследовании международной группы авторов [20] осуществляется анализ минимальной заработной платы в свете контроля над ее размером со стороны государства.

Материалами для исследования послужили изыскания вышеуказанных авторов, а также данные Бюро экономического анализа и Бюро статистики труда США. В качестве одного из методов, используемых в работе, применен метод сравнения, когда сравниваются данные различных географических областей и штатов США. Метод измерения был использован в части расчета отдельных величин, таких как ВВП на душу населения, уровень занятости всего населения. Метод анализа применен в части разложения предметов исследования по рейтинговым оценкам. Метод синтеза применен при изучении объединения частных выводов и результатов исследования. Метод наблюдения использован в части определения различных показателей уровня жизни населения Соединенных Штатов.

Результаты исследования

Во всем многообразии показателей, определяющих уровень жизни население и степень развития человеческого потенциала, можно выделить доходы и потребительские расходы, среднюю заработную плату, валовый внутренний продукт на душу населения, уровень безработицы или занятости, уровень социальной защиты, уровень преступности, уровень загрязнения окружающей среды и т.д. Потребительские расходы необходимо рассматривать в контексте анализа по видам и в динамике в соотношении с личными доходами. Данный анализ должен являться предметом отдельного исследования. В связи с этим для определения рейтинговых оценок и сравнения в настоящей работе выбраны три показателя уровня жизни населения: среднегодовые личные доходы на душу населения, средняя заработная плата в неделю и ВВП на душу населения за год. Из показателей человеческого потенциала выбран уровень занятости всего населения, как наиболее репрезентативный и доступный для анализа. Исследование проводилось за 2022–2023 гг., т.е. за последние два года, предшествующие году проведения исследования.

Дифференциация показателей осуществлена как по штатам США, так и по географическим районам (историческим областям) страны. Специального тер-

мина, определяющего эти географические районы, не существует. Также не существует полноценной статистики, которая велась бы по всем показателям, определяющим уровень и качество жизни населения. Однако в Соединенных Штатах общепринято такое разделение по исторически сформированным частям страны. Американцам свойственно воспринимать свою страну как отдельную планету. Если сравнивать США с планетой Земля, то эти географические районы можно сравнить с частями света или континентами. В аналогии с Российской Федерацией их можно сравнить с федеральными округами.

В связи с отсутствием статистики по всем выбранным показателям осуществлена рейтинговая оценка за 2022–2023 гг. по историческим областям страны только по личным доходам на душу населения в год и ВВП на душу населения в год за 2022–2023 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Личные доходы населения и ВВП на душу населения по географическим регионам США в 2022–2023 гг.

Показатель/ географический регион	Год	Новая Ан- глия	Средний Восток	Великие озёра	Равнины	Юго-Во- сток	Юго-Запад	Скалистые горы	Дикий Запад
Личные доходы на человека в год, долл. США	2022	78 603	72 294	60 800	62 916	58 784	60 791	67 160	74 342
	2023	82 021	76 018	63 458	65 977	61 546	63 623	70 311	77 823
Рейтинг личных доходов	2022	1	3	6	5	8	7	4	2
	2023	1	3	7	5	8	6	4	2
Население, тыс. человек	2022	15 121	49 760	47 098	21 685	86 799	43 528	12 866	56 415
	2023	15 160	49 715	47 146	21 763	87 677	44 103	12 977	56 374
ВВП, млрд долл. США	2022	1 315,2	4 450,5	3 340,8	1 599,0	5 604,6	3 246,1	974,7	5 066,8
	2023	1 396,7	4 697,4	3 525,7	1 694,0	6 014,1	3 456,2	1 032,5	5 394,9
ВВП на душу населения, долл. США	2022	86 981	89 440	70 932	73 736	64 570	74 574	75 756	89 813
	2023	92 129	94 485	74 783	77 839	68 593	78 366	79 564	95 698
Рейтинг ВВП на душу населения	2022	3	2	7	6	8	5	4	1
	2023	3	2	7	6	8	5	4	1
Среднее значе- ние рейтинга	2022	2,0	2,5	6,5	5,5	8,0	6,0	4,0	1,5
	2023	2,0	2,5	7,0	5,5	8,0	5,5	4,0	1,5
Общий рейтинг личных доходов и ВВП на душу населения	2022	2	3	7	5	8	6	4	1
	2023	2	3	7	5	8	5	4	1
Изменение об- щего рейтинга в 2023 г. по отно- шению к 2022 г., +		0	0	0	0	0	1	0	0

Источник: составлено автором по данным¹.

¹ U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) <https://www.bea.gov/>; U.S. Bureau of Labor Statistics https://data.bls.gov/cew/apps/data_views/data_views.htm#tab=Tables

Рейтинговая оценка производилась по возрастающей траектории от лучшего показателя к худшему, т.е. лучший показатель – это единица (первое место) и т.д. В дальнейшем рассчитано среднее значение из двух показателей, и этому среднему значению присвоен также порядковый номер по возрастающей траектории от лучшего показателя к худшему.

Лучший рейтинг из восьми исторических областей в 2022 и 2023 гг. выявлен на Диком Западе. В состав этого региона входят крупнейший по населению штат Калифорния и крупнейший по территории штат Аляска. Калифорния по многим показателям уровня жизни превосходит другие американские штаты. В этом штате располагается второй по величине город США – Лос-Анджелес. Также довольно высокие стандарты жизни населения зафиксированы в двух других штатах на Западном побережье США – Орегоне и Вашингтоне. На втором месте по уровню жизни населения располагается Новая Англия, куда входит штат Массачусетс с г. Бостоном. Третье место в рейтинге уровня жизни граждан определилось у Среднего Востока, куда входит штат Нью-Йорк вместе с одноименным мегаполисом, крупнейшим в Соединенных Штатах.

Высокий рейтинг в основном у районов, располагающихся вдоль побережий, как Атлантического, так и Тихоокеанского. Причем эти регионы также включают два крупнейших города США. На Западном побережье хорошо развита индустрия развлечений, а также индустрия новых технологий. Так называемая Кремниевая долина располагается в северной части Калифорнии, недалеко от Сан-Франциско. На Восточном побережье традиционно располагаются центры административного и финансового управления, а также центры образования, имеющие общемировую известность. К последним можно отнести университеты, входящие в Лигу плюща (Гарвард, Йель, Принстон, Колумбийский университет и т.д.).

Наиболее индустриализированные районы севера Соединенных Штатов, располагающиеся в регионе Великих озер (Чикаго, Детройт), по уровню жизни населения занимают только предпоследнее седьмое место. В постиндустриальную эпоху происходит деиндустриализация промышленных районов, что приводит к их депопуляции и деградации. На последнем месте располагается традиционно Юго-Восток. До гражданской войны в США эти штаты относились к рабовладельческому Югу. Несмотря на отмену рабства и полную свободу передвижения внутри страны, демократизацию американского общества, борьбу с проявлением расизма, юго-восточные штаты населены преимущественно афроамериканцами и остаются наименее развитыми и беднейшими районами страны.

В 2023 г. степень дифференциации уровня жизни в США по историческим областям по сравнению с 2022 г. существенно не изменилась. Единственная историческая область, где уровень жизни несколько повысился, – это Юго-Запад страны, куда входит второй в стране по населению и территории штат Техас. Здесь добывается наибольшая часть углеводородов в Соединенных Штатах. Несмотря на снижение влияния степени индустриализации на уровень жизни населения, остаются отрасли промышленного производства, которые до сих

пор такое влияние оказывают. Это, безусловно, добыча нефти и газа, являющаяся одним из самых высококорентабельных бизнесов в мире.

Рейтинг показателей уровня жизни населения и человеческого потенциала в 2022–2023 гг. отражает дифференциацию качества жизни внутри Соединенных Штатов (табл. 2). Рейтинг составлен также по принципу восходящей траектории от наилучшего показателя к наихудшему. В расчет приняты четыре индикатора: личные доходы на душу населения в год, ВВП на душу населения, средняя заработная плата в неделю, уровень занятости всего населения. На основе четырех показателей выведено среднее значение по каждому штату США. В дальнейшем средние значения ранжированы от наименьшего к наибольшему.

Таблица 2. Рейтинг показателей уровня жизни населения и человеческого потенциала по штатам США в 2022–2023 гг.

Штат	Рейтинг личных доходов		Рейтинг ВВП на душу населения		Рейтинг средней заработной платы в неделю		Рейтинг занятости всего населения		Среднее значение рейтинга		Общий рейтинг уровня жизни и человеческого потенциала		Изменение общего рейтинга в 2023 г. по сравнению с 2022 г.
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	
Коннектикут	3	3	9	7	6	6	24	27	10,5	10,8	6	7	-1
Мэн	31	31	41	41	34	34	26	17	33,0	30,8	38	32	6
Массачусетс	2	2	3	3	2	3	3	3	2,5	2,8	2	2	0
Нью-Гэмпшир	9	10	21	20	11	11	11	11	13,0	13,0	10	10	0
Род-Айленд	21	21	34	33	21	21	33	31	27,3	26,5	28	27	1
Вермонт	23	22	39	39	31	32	16	15	27,3	27,0	28	28	0
Делавэр	22	25	8	9	15	18	28	23	18,3	18,8	14	18	-4
Округ Колумбия	1	1	1	1	1	1	1	1	1,0	1,0	1	1	0
Мэриленд	12	11	17	16	9	9	38	38	19,0	18,5	17	17	0
Нью-Джерси	4	4	13	12	7	7	30	32	13,5	13,8	11	11	0
Нью-Йорк	7	7	2	2	3	5	13	13	6,3	6,8	3	3	0
Пенсильвания	19	19	25	27	16	17	25	25	21,3	22,0	19	21	-2
Иллинойс	17	16	14	15	10	12	14	22	13,8	16,3	12	14	-2
Индиана	35	38	31	31	35	36	23	28	31,0	33,3	35	38	-3
Мичиган	40	39	40	40	22	22	37	36	34,8	34,3	40	40	0
Огайо	39	50	27	28	29	30	20	18	28,8	31,5	30	33	-3
Висконсин	28	28	32	34	32	33	6	7	24,5	25,5	25	25	0
Айова	32	33	22	22	36	37	10	12	25,0	26,0	26	26	0
Канзас	30	30	23	23	41	43	12	14	26,5	27,5	27	30	-3
Миннесота	14	14	16	17	13	14	5	5	12,0	12,5	8	9	-1
Миссури	38	35	37	37	32	31	21	29	32,0	33,0	36	37	-1
Небраска	20	20	12	10	38	38	4	4	18,5	18,0	15	16	-1

Штат	Рейтинг личных доходов		Рейтинг ВВП на душу населения		Рейтинг средней заработной платы в неделю		Рейтинг занятости всего населения		Среднее значение рейтинга		Общий рейтинг уровня жизни и человеческого потенциала		Изменение общего рейтинга в 2023 г. по сравнению с 2022 г.
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	
Северная Дакота	11	12	6	6	30	26	2	2	12,3	11,5	9	8	1
Южная Дакота	16	17	20	21	47	47	8	6	22,8	22,8	23	23	0
Алабама	49	48	48	48	37	35	48	46	45,5	44,3	47	45	2
Арканзас	46	46	50	49	48	50	45	47	47,3	48,0	49	49	0
Флорида	18	18	35	35	23	25	42	42	29,5	30,0	32	31	1
Джоржия	42	41	24	30	18	19	35	40	29,8	32,5	33	35	-2
Кентукки	48	47	45	45	42	42	40	41	43,8	43,8	44	44	0
Луизиана	44	43	38	38	39	40	46	45	41,8	41,5	42	42	0
Миссисипи	51	51	51	51	51	51	50	50	50,8	50,8	51	51	0
Северная Каролина	37	37	33	32	24	24	34	37	32,0	32,5	36	35	1
Южная Каролина	45	44	47	47	43	44	44	43	44,8	44,5	45	46	-1
Теннесси	36	36	30	29	25	28	29	34	30,0	31,8	34	34	0
Вирджиния	13	13	18	18	12	10	22	21	16,3	15,5	13	12	1
Западная Вирджиния	50	49	49	50	50	49	51	51	50,0	49,8	50	50	0
Аризона	34	34	36	36	20	20	43	44	33,3	33,5	39	39	0
Нью-Мексико	47	45	44	44	44	41	49	49	46,0	44,8	48	47	1
Оклахома	43	42	42	42	49	48	47	48	45,3	45,0	46	48	-2
Техас	24	24	15	14	14	13	32	33	21,3	21,0	19	19	0
Колорадо	6	8	11	11	8	8	9	8	8,5	8,8	5	5	0
Айдахо	41	40	46	46	46	46	41	39	43,5	42,8	43	43	0
Монтана	29	29	43	43	45	45	31	30	37,0	36,8	41	41	0
Юта	33	32	19	19	28	29	7	9	21,8	22,3	21	22	-1
Вайоминг	10	9	10	13	40	38	15	10	18,8	17,5	16	15	1
Аляска	15	15	7	8	19	15	39	24	20,0	15,5	18	12	6
Калифорния	5	5	5	5	4	4	19	26	8,3	10,0	4	6	-2
Гавайи	27	27	26	24	27	23	36	35	29,0	27,3	31	29	2
Невада	26	26	28	25	26	27	17	16	24,3	23,5	24	24	0
Орегон	25	23	29	26	17	16	18	19	22,3	21,0	22	19	3
Вашингтон	8	6	4	4	5	2	27	20	11,0	8,0	7	4	3

Источник: составлено автором по данным¹.

¹ U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) <https://www.bea.gov/>; U.S. Bureau of Labor Statistics https://data.bls.gov/cew/apps/data_views/data_views.htm#tab=Tables

Существует значительная группа из двадцати трех штатов, где за один год рейтинговое значение не изменилось. В тринадцати штатах рейтинг повысился или понизился всего на один пункт, в двенадцати штатах изменение рейтинга произошло на два-три пункта. Однако выявлены три штата, где рейтинговые значения изменились более чем на пять пунктов. Это штат Мэн, относящийся к Новой Англии, штат Делавэр, относящийся к Среднему Востоку, и самый большой по территории штат Аляска. Только в Делавэре рейтинг снизился на четыре пункта, в остальных двух вышеуказанных штатах произошел его рост.

В штате Делавэр снижение рейтинга произошло по всем показателям уровня жизни населения, при этом зафиксирован рост по единственному показателю человеческого потенциала – уровню занятости всего населения. В штате Мэн, наоборот, произошел рост показателя уровня занятости всего населения. На Аляске отмечен рост рейтинга заработной платы и уровня занятости всего населения. Обращает на себя внимание тот факт, что, несмотря на суровые климатические условия, Аляска не входит в число штатов с самыми высокими личными доходами и самой высокой заработной платой. То есть в США отсутствует политика применения специальных коэффициентов и надбавок к заработной плате с целью привлечения людей в слабозаселенные северные районы. Например, в Канаде такая политика имеет место быть в отношении северных провинций, в результате чего уровень жизни населения там выше, чем в других регионах страны.

Самые высокие показатели уровня жизни населения и человеческого потенциала в США зафиксированы в столичном округе Колумбия. Первенство сохранялось как в 2022 г., так и в 2023 г. по всем анализируемым показателям. Наличие административной власти и высокая концентрация федеральных государственных структур дают преимущество населению как в части уровня дохода, так и в части других показателей, отражающих качество жизни. Уровень занятости всего населения в этом регионе превышает 100%. Это означает, что количество занятых больше количества проживающих в округе людей. В Вашингтоне существует дневная трудовая миграция из соседних штатов Мэриленд и Вирджиния.

На втором месте анализируемого суммированного рейтинга располагается штат Массачусетс, на третьем – штат Нью-Йорк. В указанных штатах располагаются крупные финансовые и культурные центры США – Бостон и Нью-Йорк. Концентрация финансовых, образовательных учреждений, штаб-квартир ведущих транснациональных компаний здесь очень высока. Финансовые ресурсы крупного частного бизнеса оказывают значительное воздействие на уровень жизни граждан, однако в меньшей степени, чем концентрация государственных структур. В то же время стоит обратить внимание на то, что население этих крупных мегаполисов слишком расслоено, рядом с богатством соседствует нищета. Количество миллионеров и бездомных в Нью-Йорке – самое высокое в стране.

Самые низкие показатели уровня жизни населения и степени развития человеческого потенциала в 2022–2023 гг. зафиксированы в штате Мисси-

сипи. На втором месте с конца находится штат Западная Вирджиния, на третьем (сорок девятым с начала) по итоговому рейтингу располагается штат Арканзас. Все три штата относятся к исторической области Юго-Восток, где очень высокая доля афроамериканского населения. Низкий уровень жизни в таких регионах косвенно отражает определенную форму расизма в США, тщательно скрываемую, существование которой не признается ни обществом, ни правительством страны.

В число штатов с высоким рейтингом уровня жизни населения и степени развития человеческого потенциала также входят Калифорния и Вашингтон, расположенные на Западном побережье США. При этом в число штатов с относительно низким уровнем жизни населения входят штаты, находящиеся в основном внутри страны. То есть штаты, расположенные вдоль Тихоокеанского и Атлантического побережий, являются более развитыми, прогрессивными и богатыми, что повышает жизненный уровень их граждан. Штаты, расположенные внутри страны (Юго-Восток, Равнины, отчасти Юго-Запад, Скалистые горы, Великие озёра), преимущественно бедные и, соответственно, там зафиксирован более низкий уровень жизни населения.

Соотношение суммированного показателя уровня жизни населения и степени развития человеческого капитала штатов с самым высоким и самым низким рейтингом в 2022–2023 гг. отражает степень дифференциации уровня жизни граждан в США (табл. 3).

Таблица 3. Соотношение наибольших и наименьших показателей уровня жизни населения и человеческого потенциала по штатам США в 2022–2023 гг., %

Показатель	Личные доходы на человека в год, долл. США		ВВП на душу населения, тыс. долл. США		Средняя заработная плата в неделю, долл. США		Коэффициент занятости всего населения, %	
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.
Отношение наибольшего к наименьшему показателю	2,07	2,10	5,16	5,17	2,40	2,33	2,94	2,98
Штат, где зафиксирован наибольший показатель	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия	Округ Колумбия
Штат, где зафиксирован наименьший показатель	Миссисипи	Миссисипи	Миссисипи	Миссисипи	Миссисипи	Миссисипи	Западная Вирджиния	Западная Вирджиния

Источник: составлено автором по данным¹.

¹ U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) <https://www.bea.gov>; U.S. Bureau of Labor Statistics https://data.bls.gov/cew/apps/data_views/data_views.htm#tab=Tables

Разница в доходах и средней заработной плате между округом Колумбия и самым бедным штатом Миссисипи составила в 2022–2023 г. более двух раз. А такой показатель, как ВВП на душу населения, в г. Вашингтоне выше, чем в Миссисипи, более чем в пять раз. Коэффициент занятости всего населения варьируется между самым высоким и самым низким показателем в три раза. Миссисипи находится на последнем месте по всем показателям уровня жизни населения, кроме уровня занятости, где штат занимает предпоследнее место. Западная Вирджиния располагается или на 49-м, или на 50-м месте по всем показателям, кроме уровня занятости всего населения, где этот штат занимает последнее место.

В Западной Вирджинии, в отличие от регионов Юго-Востока, где бедность является традиционным признаком, уровень жизни граждан снизился за последние 20–30 лет в период деиндустриализации. В постиндустриальную эпоху происходит закрытие большого числа промышленных производств отчасти в связи с появлением новых технологий, отчасти в связи с переносом производств в страны Азии, где располагается дешевая рабочая сила. Закрытие промышленных предприятий приводит к высокой безработице в регионе и миграции населения в более благополучные места. Некогда индустриализованная Западная Вирджиния с ее угольными шахтами и металлургическими заводами в настоящий момент переживает период глубокого кризиса и снижения плотности населения.

По всем показателям, кроме средней заработной платы, в 2023 г. разрыв между самым богатым и самым бедным штатом увеличился. Однако округ Колумбия является столичной территорией, обладающей правами штата, но штатом как таковым не является. Если сравнивать штат Массачусетс, где зафиксирован самый высокий показатель личных доходов на человека в год, со штатом Миссисипи, то разница будет примерно 1,82–1,83 раза. Почти аналогичная разница зафиксирована между самым высоким и самым низким показателями средней заработной платы в неделю (1,81–1,89). В 2022 г. штатом с самой высокой заработной платой (без учета округа Колумбия) был Массачусетс, а в 2023 г. – Вашингтон. По показателю ВВП на душу населения разница между штатом с самым лучшим показателем (Нью-Йорк, если не учитывать округ Колумбию) и штатом Миссисипи в 2022 г. составила 2,18 раза, в 2023 г. соответственно – в 2,2 раза. На наш взгляд, без учета столичной территории дифференциация показателей уровня жизни населения по штатам имеет не такой уж широкий разброс. Кроме того, при расчете этих показателей не учитывалась разница в ценах на основные продукты и услуги. Известно, что на обоих побережьях стоимость жизни выше, чем во внутренних штатах.

При разделении показателей уровня жизни населения по штатам, условно, выделяются штаты с низкими и штаты с высокими стандартами жизни населения. Однако разница не является настолько значительной, чтобы могло привести к каким-либо социальным или политическим процессам, хотя разделение на прибрежные и внутренние штаты в США уже суще-

ствуется и существует склонность населения внутренних штатов поддерживать республиканскую партию, а прибрежных – демократическую. По нашему мнению, имеет большее значение классовое расслоение общества, нежели географическая дифференциация. При этом даже незначительное географическое разделение по уровню жизни населения привело к размежеванию политических предпочтений граждан. То есть в США экономическая и политическая ситуации в регионе имеют тесную взаимосвязь.

Рассмотрим удельный вес пяти штатов с наивысшим суммарным рейтингом уровня жизни населения и удельный вес пяти штатов с наименьшим суммарным рейтингом уровня жизни населения в ВВП Соединенных Штатов в 2022–2023 гг. (рис. 1). Удельный вес богатых и бедных штатов в ВВП страны отражает степень их влияния на показатели уровня жизни граждан. В 2022 г. удельный вес богатых штатов составлял 25,1% в общем ВВП США, а бедных только 3,1%. В 2023 г. удельный вес бедных штатов в ВВП страны существенно не изменился, при этом удельный вес богатых штатов снизился до 13,7%. Снижение связано с тем, что крупнейший по населению штат Калифорния «выпал» в 2023 г. из пятерки самых богатых штатов и занял в суммарном рейтинге уровня жизни только шестое место.

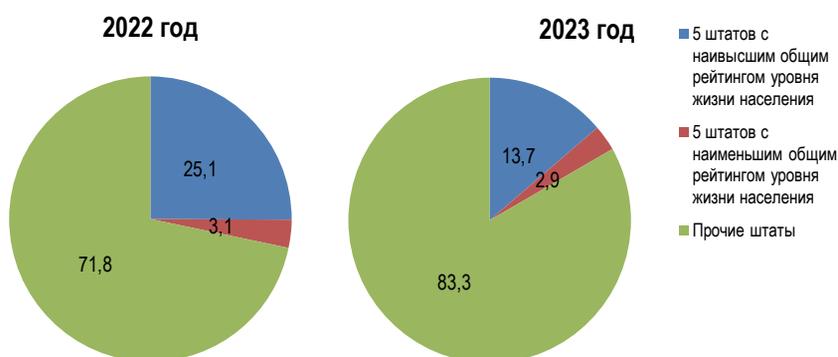


Рис. 1. Удельный вес штатов с наивысшим и наименьшим рейтингом уровня жизни населения в ВВП США в 2022–2023 гг., %.

Источник: составлено автором по данным¹

Наиболее благополучные штаты имеют гораздо больший удельный вес в ВВП страны и оказывают большее влияние на показатели уровня жизни США, чем наименее благополучные штаты. Даже с учетом «выхода» Калифорнии из пятерки штатов с самым высоким рейтингом уровня жизни населения удельный вес богатых штатов в 2023 г. в 4,7 раза превышает удельный вес пятерки самых бедных штатов в ВВП страны.

¹ U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) <https://www.bea.gov/>; U.S. Bureau of Labor Statistics https://data.bls.gov/cew/apps/data_views/data_views.htm#tab=Tables

Штат Калифорния с населением около сорока миллионов человек в общем рейтинге уровня жизни населения и степени развития человеческого потенциала передвинулся в 2023 г. с четвертого на шестое место. Это связано с тем, что в рейтинге занятости всего населения Калифорния за год переместилась с девятнадцатого на двадцать шестое место. При этом сам показатель занятости не изменился, и в 2022 г., и в 2023 г. он составлял в регионе 45,9% от всего населения. В 2023 г. произошло увеличение степени занятости во всей стране, в связи с чем несколько штатов превзошли Калифорнию в уровне занятости. Обращает на себя внимание тот факт, что, будучи в первой пятерке по уровню жизни населения, по уровню занятости, штат располагается примерно в середине рейтинга среди остальных штатов.

Рассмотрим удельный вес пяти штатов с наивысшим суммарным рейтингом уровня жизни населения и удельный вес пяти штатов с наименьшим суммарным рейтингом уровня жизни в численности населения Соединенных Штатов в 2022–2023 гг. (рис. 2). Удельный вес штатов с высоким и штатов с низким уровнем жизни населения отражает степень влияния этих штатов на стандарты жизни населения в целом в стране. В 2022 г. удельный вес «богатых» штатов составлял 20% от общей численности населения. В 2023 г. он снизился до 10,6%, что связано также с «выпадением» Калифорнии из пятерки штатов с самым высоким уровнем жизни населения.

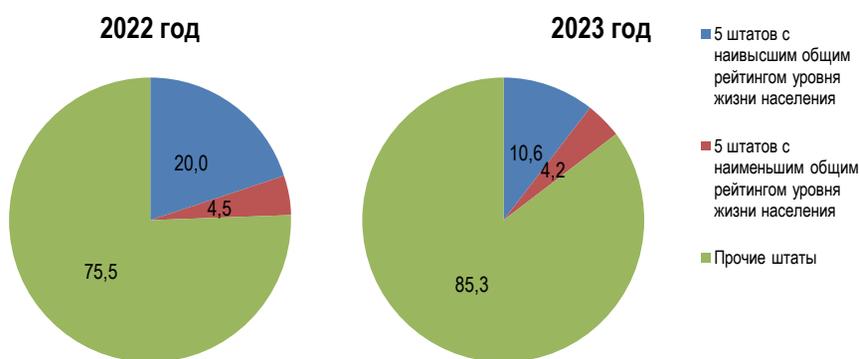


Рис. 2. Удельный вес штатов с наивысшим и наименьшим рейтингом уровня жизни населения в численности населения США в 2022–2023 гг., %.

Источник: составлено автором по данным статистики Канады¹

Соотношение доли населения пяти штатов с высоким уровнем жизни и пяти штатов с низким уровнем жизни также в пользу более благополучных штатов. Их население превышает в 2023 г. население самых неблагополучных в социально-экономическом плане штатов в два с лишним раза. То есть

¹ U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) <https://www.bea.gov/>; U.S. Bureau of Labor Statistics https://data.bls.gov/cew/apps/data_views/data_views.htm#tab=Tables

степень влияния более богатых штатов на показатели уровня жизни населения и уровень развития человеческого потенциала выше, чем беднейших штатов страны.

В состав пяти наиболее благополучных регионов в 2023 г. вошли округ Колумбия, штаты Массачусетс, Нью-Йорк, Вашингтон и Колорадо. Примечательно, что штат Колорадо единственный из района Скалистые горы вошел в пятерку наиболее социально благополучных регионов США как в 2022 г., так и в 2023 г. Уровень жизни населения здесь значительно отличается от уровня жизни в соседних штатах. Это связано с тем, что Денвер, крупнейший город штата, является крупным финансовым центром страны. Также на показатели уровня жизни населения в штате влияют наличие добычи полезных ископаемых и развитая туристическая индустрия, так как в штате расположена одна из достопримечательностей, пользующаяся мировой известностью, – Большой Каньон. Это единственный штат, входящий в пятерку регионов с высоким уровнем жизни граждан, расположенный не на побережье.

Заключение

Анализ дифференциации показателей уровня жизни населения и степени развития человеческого потенциала по историческим областям и штатам отразил различия между штатами, расположенными на Атлантическом и Тихоокеанском побережьях и так называемыми внутренними штатами. Стандарты жизни в прибрежных штатах выше, чем в расположенных внутри страны. Кроме того, уровень жизни граждан несколько выше в регионах, где располагаются крупные мегаполисы, такие как Нью-Йорк, Бостон, Лос-Анджелес и т.д., т.е. имеет место определенное влияние урбанизации на показатели качества жизни человека.

Из всех исторических областей выделяется Юго-Восток, где традиционно проживает афроамериканское население и где основным видом деятельности является сельское хозяйство. В этих регионах зафиксирован самый низкий уровень жизни населения. В частности, на последнем месте располагается штат Миссисипи. На наш взгляд, кроме низкой индустриализации этих штатов, определенное влияние на показатели уровня жизни их жителей оказывает скрытый расизм, до сих пор присутствующий в американском обществе.

В числе факторов, влияющих на показатели уровня жизни, кроме высокой степени урбанизации, выявлены сосредоточение административного ресурса (округ Колумбия), наличие центров высоких технологий (Калифорния), сосредоточение финансовых ресурсов крупных транснациональных корпораций (Нью-Йорк), сосредоточение крупных образовательных центров (Бостон, Массачусетс). Степень индустриализации все еще оказывает влияние на социально-экономическую обстановку в регионе или в стране, но в меньшей степени. Это связано с масштабной деиндустриализацией в США и в других западных странах, переносом производств в страны с более дешевой рабочей силой.

Список источников

1. *Абрамян С.И., Федотов А.А.* Человеческий потенциал и уровень жизни населения: функциональные взаимосвязи // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 12-1 (94). С. 11–14.
2. *Бородкина Т.А., Лунева Н.А., Пустовит О.В.* Уровень жизни населения // Территория науки. 2019. № 6. С. 50–53.
3. *Гишкаева Л.Л.* Качество жизни и современная экономика // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 1. С. 26–31.
4. *Гучмазова Д.А.* Мировые тенденции дифференциации доходов населения // Статистика и Экономика. 2022. Т. 19, № 2. С. 36–42.
5. *Гыльдэжов С., Гелдимырадов Г., Потджанов А.* Измерение национального дохода и его влияние на уровень жизни // Ceteris Paribus. 2023. № 3. С. 124–127.
6. *Данилов И.П., Ладыкова Т.И.* Доходы населения в контексте индикативного планирования // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 3 (49). С. 4–11.
7. *Зуйко В.А., Сапунов А.В.* Прогнозирование социального развития и уровня жизни населения // Modern Science. 2020. № 5-4. С. 286–289.
8. *Карпенко Е.М., Рассеко Ю.Ю.* Качество жизни, уровень жизни и темп жизни: теоретические и методические аспекты // Труд. Профсоюзы. Общество. 2022. № 4 (78). С. 6–12.
9. *Клецкова Е.В., Ан Е.А.* Современные приоритеты социально-экономического развития регионов, позитивно влияющих на уровень жизни населения // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 2, № 12. С. 3–6.
10. *Малева Т.М., Ляшок В.Ю., Елисеева М.А., Логинов Д.М.* Уровень жизни населения: статистические и социологические измерения (по результатам регулярного мониторинга ИНСАП РАНХИГС) // Экономическое развитие России. 2019. Т. 26, № 4. С. 60–74.
11. *Малёв Н.А., Сайфудинова А.М.* Взаимосвязь региональной инфраструктуры и уровня жизни населения: системное взаимодействие // Экономика и управление: проблемы, решения. 2024. Т. 4, № 8 (147). С. 76–84.
12. *Маркелова В.Ф., Крамин Т.В.* Теоретические аспекты экономического роста, взаимосвязь с уровнем и качеством жизни населения // Вестник науки. 2024. Т. 2, № 5 (74). С. 96–101.
13. *Митрошин И.В.* Анализ доходов и потребительских расходов домохозяйств в северных провинциях Канады // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2023. № 64. С. 167–180. doi: 10.17223/19988648/64/12
14. *Омуров Э.К.* Доходы и расходы населения как индикаторы уровня жизни // Евразийское Научное Объединение. 2021. № 12-3 (82). С. 242–246.
15. *Пастухова Е.Я., Бельчик Т.А., Кочнева О.П.* Доходы, бедность и потребительские расходы населения регионов: долгосрочные тренды и факторы влияния // Вопросы управления. 2023. № 3 (82). С. 5–18.
16. *Разыграев Д.В.* Экономические особенности развития человеческого капитала // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № S1.
17. *Шарьпова Т.Н., Гилёва В.Г.* Уровень качества жизни населения // Аллея науки. 2019. Т. 5, № 1 (28). С. 306–309.
18. *Bessen J., Denk E., Meng Ch.* Perpetuating wage inequality: evidence from salary history bans // The Journal of Economic Inequality. 2024. doi: 10.1007/s10888-023-09610-9.
19. *Parwan Ch., Agnihorti A.* A Study of Wage and Salary Administration. 2022. doi: 10.55248/gengpi.2022.3.5.8
20. *Raghda Emaad A.K., Munster A.K.* Minimum Salary and Wage Controls // Journal of Juridical and Political Science. 2022. № 11 (2). doi: 10.55716/JJPS.2022.11.2.2.11.

References

1. Abramyan, S.I. & Fedotov, A.A. (2022) Chelovecheskiy potentsial i uroven' zhizni naseleniya: funktsional'nye vzaimosvyazi [Human potential and standard of living of the population: functional relationships]. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. 12-1 (94). pp. 11–14.
2. Borodkina, T.A., Luneva, N.A. & Pustovit, O.V. (2019) Uroven' zhizni naseleniya [Standard of living of the population]. *Territoriya nauki*. 6. pp. 50–53.
3. Gishkaeva, L.L. (2023) Kachestvo zhizni i sovremennaya ekonomika [Quality of life and modern economy]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*. 1. pp. 26–31.
4. Guchmazova, D.A. (2022) Mirovye tendentsii differentsiatsii dokhodov naseleniya [World trends in income differentiation of the population]. *Statistika i Ekonomika*. 2 (19). pp. 36–42.
5. Gylydzhov, S., Geldimyradov, G. & Potdzhanov, A. (2023) Izmerenie natsional'nogo dokhoda i ego vliyanie na uroven' zhizni [Measuring national income and its impact on the standard of living]. *Ceteris Paribus*. 3. pp. 124–127.
6. Danilov, I.P. & Ladykova, T.I. (2022) Dokhody naseleniya v kontekste indikativnogo planirovaniya [Population income in the context of indicative planning]. *Vestnik Rossiyskogo universiteta kooperatsii*. 3 (49). pp. 4–11.
7. Zuyko, V.A. & Sapunov, A.V. (2020) Prognozirovaniye sotsial'nogo razvitiya i urovnya zhizni naseleniya [Forecasting social development and standard of living of the population]. *Modern Science*. 5-4. pp. 286–289.
8. Karpenko, E.M. & Rasseko, Yu.Yu. (2022) Kachestvo zhizni, uroven' zhizni i temp zhizni: teoreticheskie i metodicheskie aspekty [Quality of life, standard of living and pace of life: theoretical and methodological aspects]. *Trud. Profsoyuzy. Obshchestvo*. 4 (78). pp. 6–12.
9. Kletskova, E.V. & An, E.A. (2019) Sovremennyye priorityety sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov, pozitivno vliyayushchikh na uroven' zhizni naseleniya [Modern priorities of socio-economic development of regions that have a positive impact on the standard of living of the population]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 12 (2). pp. 3–6.
10. Maleva, T.M. et al. (2019) Uroven' zhizni naseleniya: statisticheskie i sotsiologicheskie izmereniya (po rezul'tatam regul'yarnogo monitoringa INSAP RANKhIGS) [Standard of living of the population: statistical and sociological measurements (based on the results of regular monitoring by RANEPa INSAP)]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii*. 4 (26). pp. 60–74.
11. Malev, N.A. & Sayfutdinova, A.M. (2024) Vzaimosvyaz' regional'noy infrastruktury i urovnya zhizni naseleniya: sistemnoe vzaimodeystvie [The relationship between regional infrastructure and the standard of living of the population: systemic interaction]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 8 (147). pp. 76–84.
12. Markelova, V.F. & Kramin, T.V. (2024) Teoreticheskie aspekty ekonomicheskogo rosta, vzaimosvyaz' s urovnem i kachestvom zhizni naseleniya [Theoretical aspects of economic growth, relationship with the standard and quality of life of the population]. *Vestnik nauki*. 5 (74). pp. 96–101.
13. Mitroshin, I.V. (2023) Income and consumer expenditure of households in the northern provinces of Canada. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economy*. 64. pp. 167–180. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/64/12
14. Omurov, E.K. (2021) Dokhody i raskhody naseleniya kak indikatory urovnya zhizni [Income and expenditures of the population as indicators of the standard of living]. *EvrAziyskoe Nauchnoe Ob"edinenie*. 12-3 (82). pp. 242–246.
15. Pastukhova, E.Ya., Bel'chik, T.A. & Kochneva, O.P. (2023) Dokhody, bednost' i potrebitel'skie raskhody naseleniya regionov: dolgosrochnyye trendy i faktory vliyaniya [Income, poverty, and consumer spending of the regional population: long-term trends and influencing factors]. *Voprosy upravleniya*. 3 (82). pp. 5–18.
16. Razygraev, D.V. (2023) Ekonomicheskie osobennosti razvitiya chelovecheskogo kapitala [Economic features of human capital development]. *Vestnik evraziyskoy nauki*. S1 (15).

17. Sharypova, T.N. & Gileva, V.G. (2019) Uroven' kachestva zhizni naseleniya [Quality of life of the population]. *Alleya nauki*. 1 (28). pp. 306–309.

18. Bessen, J., Denk, E. & Meng, Ch. (2024) Perpetuating wage inequality: evidence from salary history bans. *The Journal of Economic Inequality*. 4. doi: 10.1007/s10888-023-09610-9

19. Parwan, Ch. & Agnihorti, A. (2022) A study of wage and salary administration. *International Journal of Research Publication and Reviews*. 5 (3). pp. 643–644. doi: 10.55248/gengpi.2022.3.5.8

20. Raghda Emaad, A.K. & Munster, A.K. (2022) Minimum salary and wage controls. *Journal of Juridical and Political Science*. 11 (2). doi: 10.55716/JJPS.2022.11.2.2.11

Информация об авторе:

Митрошин И.В. – кандидат экономических наук, ведущий аудитор ООО «Интернешнл Бизнес Консалтинг Групп» (Москва, Россия). E-mail: timgarick@yandex.ru; ORCID ID: <https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0002-4906-1977>

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

I.V. Mitroshin, Cand. Sci. (Economics), leading auditor, International Business Consulting Group, LLC (Moscow Russian Federation). E-mail: timgarick@yandex.ru. ORCID: <https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0002-4906-1977>

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 12.10.2024;
одобрена после рецензирования 25.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 12.10.2024;
approved after reviewing 25.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 336.02; 338.2
doi: 10.17223/19988648/69/17

Концептуальные подходы к формированию финансовых моделей социального обеспечения в условиях структурной трансформации экономики и глобальных вызовов

Михаил Львович Дорوفеев¹

¹ *Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, dorofeevml@yandex.ru*

Аннотация. Развитая система социального обеспечения в контексте устойчивого роста экономики является чрезвычайно важным элементом человеческой жизни в современных условиях, поскольку через нее (преимущественно) государство способно выйти за рамки формального роста экономики и предоставить ряд социальных гарантий для граждан, учесть перечисленные выше принципы устойчивого развития и социально значимые потребности общества. Трансформация системы социального обеспечения происходит параллельно с изменениями в глобальной экономике, и в настоящее время возросла актуальность научной дискуссии по теме финансовых моделей социального обеспечения будущего. В статье исследуются концептуальные подходы к построению финансовых моделей социального обеспечения в условиях глобальных вызовов и структурной трансформации экономики. Рассматриваются фундаментальные принципы таких моделей, включая социальную справедливость, солидарность поколений, защиту социальных прав граждан, устойчивость и безопасность системы, а также экономическую эффективность. Проанализированы различные теоретические подходы к финансированию социального обеспечения: универсализм, селективизм, субсидиарность и резидуализм. В рамках исследования обоснована необходимость перехода к смешанным финансовым моделям социального обеспечения, которые позволят адаптироваться к вызовам, связанным с цифровизацией, старением населения, изменением климата и геополитическими рисками. Особое внимание уделено роли государства в системе социального обеспечения и возможным направлениям фискальной децентрализации для повышения устойчивости и эффективности. Выводы статьи подчеркивают значимость адаптации социальной системы для достижения устойчивого экономического роста и социального равенства в условиях глобальных изменений.

Ключевые слова: социальное обеспечение, устойчивое развитие, финансовая модель, социальная справедливость, глобальные вызовы, фискальная децентрализация

Благодарности: статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета.

Для цитирования: Дорوفеев М.Л. Концептуальные подходы к формированию финансовых моделей социального обеспечения в условиях структурной трансформации экономики и глобальных вызовов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 294–310. doi: 10.17223/19988648/69/17

Original article

Conceptual approaches to building financial models of social welfare in the context of structural economic transformation and global challenges

Mikhail L. Dorofeev¹

¹ *Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation, dorofeevml@yandex.ru*

Abstract. An advanced social welfare system in the context of sustainable economic growth is a crucial element of human life in contemporary conditions. It enables the state to go beyond mere economic growth and provide a range of social guarantees for citizens, meeting the principles of sustainable development and socially significant needs of society. The transformation of social welfare systems occurs in parallel with changes in the global economy, making the scientific discourse on future financial models for social welfare increasingly relevant. This article explores conceptual approaches to constructing financial models for social welfare within the framework of global challenges and structural economic transformation. Fundamental principles of such models are examined, including social justice, intergenerational solidarity, the protection of citizens' social rights, system stability and security, as well as economic efficiency. Various theoretical approaches to financing social welfare are analyzed: universalism, selectivism, subsidiarity, and residualism. The study substantiates the need to transition toward mixed financial models for social welfare, which can better adapt to challenges related to digitalization, population aging, climate change, and geopolitical risks. Particular attention is paid to the role of the state in the social welfare system and potential directions for fiscal decentralization to enhance resilience and effectiveness. The conclusions emphasize the importance of adapting social systems to achieve sustainable economic growth and social equity amid global changes.

Keywords: social welfare, sustainable development, financial model, social justice, global challenges, fiscal decentralization

For citation: Dorofeev, M.L. (2025) Conceptual approaches to building financial models of social welfare in the context of structural economic transformation and global challenges. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 294–310. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/17

Введение

Кризис глобализации и активизация процессов реформирования мировой экономики, связанных с созданием новых региональных центров и финансово-экономических союзов между странами, непременно окажут влияние на состояние социальной сферы. По всей видимости, процессы трансформации глобальной экономики необратимы, что обусловлено рядом фундаментальных причин и вызовов. К ним относятся внедрение во все сферы человеческой жизни искусственного интеллекта (ИИ), а также риск замены им биологического интеллекта (БИ); климатические вызовы планетарного

масштаба (изменение климата, проблема утилизации мусора и снижение биоразнообразия); геополитические риски и вооруженные конфликты; старение населения и замедление темпов рождаемости, а также многое другое.

Реформирование мировой финансовой системы с высокой вероятностью сократит положительный эффект масштаба, получаемый странами от функционирования на принципах международного разделения труда и эксплуатации страновых конкурентных преимуществ в условиях свободной трансграничной торговли. Для противодействия глобальным вызовам правительствам придется адаптировать бюджетную систему под меняющиеся внешние условия. Так, в актуальном докладе МОТ предлагается рассматривать новые виды налогов, сборов и взносов, обусловленные так называемым тройным климатическим риском «экзистенциального характера» [1]. К подобным налогам относят углеродные налоги, дополнительные страховые отчисления или налоговые взносы в зеленые пенсионные фонды и т.п., роль которых состоит в компенсации выпадающих доходов бюджетной системы и поиске новых источников финансирования для возрастающих расходных обязательств государства, связанных с финансовым регулированием переходного периода для экономики.

Современная парадигма экономического роста основана на понятии устойчивого экономического роста, представляющего собой такую модель экономического развития, которая в широком смысле учитывает не только цель по увеличению ВВП, но и ряд других социально-значимых долгосрочных целей, например цели устойчивого развития ООН. Поступательное экономическое развитие должно учитывать множество ограничений и требований, среди которых числятся такие, как (1) обеспечение защиты окружающей среды; (2) развитие на принципах социальной ответственности, солидарности всех участников экономики и инклюзивности; (3) соответствие высоким стандартам государственного управления, в том числе эффективности, подотчетности, прозрачности, а также ряду других принципов управления финансами.

Целью данной статьи является проведение сравнительного анализа концептуальных подходов к построению финансовой модели социального обеспечения с учетом меняющейся внешней среды и актуальных глобальных вызовов.

Материалы и методы

Философия и ценности различных теорий социального обеспечения, как правило, базируются на следующих фундаментальных идеях и принципах: (1) социальная справедливость, (2) солидарность поколений, (3) защита социальных прав граждан, (4) устойчивость и безопасность системы социального обеспечения и (5) экономическая эффективность [2].

Методологические аспекты формирования финансовых моделей социального обеспечения включают такие базовые элементы: (1) философию и принципы модели социального обеспечения населения; (2) теоретические подходы, описывающие субъекты, объекты и основные взаимосвязи между

ними; (3) финансовые методы и инструменты; (4) информационное и нормативно-правовое обеспечение и пр. Рассмотрим перечисленные методологические аспекты построения финансовых моделей социального обеспечения в контексте обеспечения устойчивого экономического роста.

Важным фактором выбора параметров финансовой модели социального обеспечения является общественное мнение о сущности социальной справедливости. Под данным термином или концепцией, как правило, понимают распределение экономических (материальных и нематериальных) благ, а также возможностей по их получению и использованию между субъектами экономики, которое является объективно справедливым по мнению общества. Критерием справедливости принята в первую очередь заслуженность, которую можно оценить личным вкладом субъекта экономики, участвующего в процессе общественного воспроизводства. Цель государства при реализации принципа социальной справедливости – обеспечить общественно востребованный уровень равенства для всех, независимо от социального происхождения, уровня доходов, этнической принадлежности, пола или других факторов.

В разных странах подходы к определению границ социальной справедливости и объемов социальных гарантий отличаются. Либеральный подход например, в англосаксонских странах (США, Великобритания) акцентирует внимание на равенстве возможностей для всех членов общества, свободе выбора и предпринимательства. В социалистических странах, в частности, в странах Северной Европы (Швеция, Дания, Норвегия), государство гораздо больше сфокусировано на процессах перераспределения ВВП от высокодоходных и богатых граждан к низкодходным и бедным. Бывают и другие концептуальные подходы, в т.ч. основанные на религиозных догмах и взглядах (Саудовская Аравия, Афганистан). Таким образом, подходы значительно отличаются и соответствующие им финансовые модели социального обеспечения тоже.

Принцип солидарности означает такую организацию общественных отношений, в рамках которых каждый член общества несет прямую или косвенную ответственность за благополучие других членов этого общества. Солидарность может проявляться через внутригрупповое финансовое или ресурсное взаимодействие, где более обеспеченные члены общества вносят свой вклад в поддержку нуждающихся в социальной защите. Данный принцип стал одним из центральных при построении стратегии долгосрочного социально-экономического развития России в условиях санкций, поскольку требует мобилизации общества для преодоления внешней блокады, структурной трансформации экономики, противодействия внешним угрозам, исходящим от недружественных стран.

Различают понятия «социальное обеспечение» и «социальная сфера». Первое понятие более узкое, входящее по своей сущности и содержанию во второе. Социальное обеспечение – предоставление социальных гарантий в денежной, натуральной, цифровой формах или в форме услуг. Социальное

обеспечение всецело направлено на преодоление бедности, способной проявляться в самых разных жизненных ситуациях. Даже элементы социального обеспечения в форме безусловных программ без проверки нуждаемости обладают признаками минимального уровня социального обеспечения, которое наиболее эффективно для граждан с низкими доходами и уровнем благосостояния ниже среднего. В широком смысле система социального обеспечения должна предоставлять нуждающемуся населению доступ к качественным публичным благам: минимальному объему услуг в сфере здравоохранения, образования, жилье, пенсионное обеспечение и т.п. При этом социальная сфера включает в себя не только систему социального обеспечения, но и такие отрасли экономики, как здравоохранение в широком смысле этого понятия, образование, культуру, спорт, туризм, ЖКХ и т.п.

Результаты исследования

В наиболее общем подходе методология построения финансовой модели социального обеспечения должна учитывать требование к ее долгосрочной финансовой устойчивости и эффективности в решении задач социального обеспечения. Системы социального обеспечения фактически являются неотъемлемым элементом современной социально-экономической модели развития и выступают в роли автоматического стабилизатора в периоды экономических кризисов.

В соответствии с принципом долгосрочной финансовой устойчивости финансовых моделей система социального обеспечения должна обладать свойствами надежности, гибкости и непрерывности функционирования под воздействием стрессовых ситуаций и внешних шоков. Кроме этого, она должна обеспечивать население защитой от различных социальных рисков (бедность, безработица, болезнь, инвалидность, временная нетрудоспособность и пр.) при любых сценариях экономического роста [3–4].

Принцип эффективности финансовой модели социального обеспечения предполагает, что перераспределение ВВП от высокодоходных и богатых к низкодоходным и бедным членам общества, направленное на финансирование задач социального обеспечения, должно проводиться на принципах минимизации возможных негативных эффектов данного воздействия для процессов экономического роста и технологического развития страны. Помимо этого, должен учитываться классический принцип эффективности, согласно которому построение финансовых моделей социального обеспечения позволит достичь наилучших социально-экономических показателей при наиболее экономной схеме финансирования, например, обеспечить наибольшее покрытие населения услугами социального обеспечения, а также высокий уровень удовлетворенности граждан результатами ее функционирования.

В различных экономических теориях социальное обеспечение рассматривается как важный элемент регулирования рынка труда, борьбы с бедно-

стью и экономическим неравенством, а также фактором обеспечения устойчивого роста экономики. За прошедшие пару столетий из набора плохо связанных тезисов и теорий социальное обеспечение как специфическая отрасль научных знаний оформилось и приобрело четкие научные контуры.

Развитие теорий социального обеспечения в долгосрочной перспективе происходит в рамках четырех концептуальных подходов к решению задач в области выбора дизайна и построения финансовых моделей социального обеспечения:

(1) универсализма – принципы, права или ценности должны применяться или распространяться на всех людей, группы или общества (наиболее яркий пример – внедрение универсального базового дохода, финансируемого из налогов) [5–6];

(2) селективизма – выборочное или ограниченное применение принципов, прав или ценностей в зависимости от конкретных обстоятельств, условий или потребностей населения (активное участие государства в финансировании социального обеспечения по принципу проверки нуждаемости и адресность социальной поддержки с финансированием из страховых взносов и налогов) [7];

(3) субсидиарности – передача полномочий и ответственности на более низкий уровень организации общественных отношений или власти, если это эффективнее и более приемлемо для большинства граждан, при этом государство принимает совместное участие для того, чтобы сделать систему социального обеспечения эффективной, дополнить усилия частного сектора там, где необходимо (максимальная фискальная децентрализация для системы социального обеспечения) [8–9];

(4) резидуализма – роль государства или общественных институтов должна быть минимальной, предоставляться в кризисных ситуациях и для тех, кто больше не может ни от кого ее получить, а большинство функций и ответственность за социальное обеспечение должны быть возложены на индивидуальных граждан, органы местного самоуправления или децентрализованные структуры социального обеспечения (создание системы социального обеспечения в негосударственном секторе) [10].

Третье и четвертое направления имеют общие черты и связаны с понятием децентрализации социального обеспечения и с негосударственным сектором социального обеспечения. В данных концепциях передача ответственности за финансирование и организацию экономических отношений в системе социального обеспечения делегируется частично или полностью в негосударственный сектор, особенно в тех областях, где рынок позволяет финансовой модели быть самокупаемой [11].

Наряду с общеизвестными экономическими теориями также существуют и специализированные научные теории, описывающие целеполагание, основные принципы, финансовый механизм, субъекты и прочие методологические аспекты построения системы социального обеспечения населения, систематизация которых представлена в таблице.

Классификация теорий организации финансовых моделей социального обеспечения населения

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
1	Основополагающие теории с акцентом на источники финансирования программ социального обеспечения		
1.1	Финансовые модели социального обеспечения в теории капитализма и свободного рынка (Welfare Capitalism) [12]	<p>Социальное обеспечение преимущественно организовано в негосударственном секторе экономики.</p> <p>Сочетание капиталистической экономической системы с определенными социальными программами и мерами защиты работников позволяет преодолевать провалы рынка за счет комбинации участия государства и негосударственного сектора экономики.</p> <p>Основа финансирования системы социального обеспечения – обязательное социальное страхование.</p> <p>Основная идея заключается в том, что частные предприятия и работодатели берут на себя значительную ответственность за социальное обеспечение своих работников: страхование жизни и здоровья, корпоративные пенсионные планы, оплачиваемые отпуска и др., финансируя это из ФОТ.</p> <p>Государство устанавливает минимальные стандарты и требования к финансовой модели обеспечения социальной защиты.</p> <p>Также может частично финансировать социальное обеспечение, но основа – обязательные взносы работодателей.</p> <p>Основная цель – поддержка экономической активности населения в периоды невозможности осуществлять трудовую деятельность по социально значимым причинам</p>	Пример – модель Бисмарка
1.2	Финансовые модели социального обеспечения в теории государства всеобщего благосостояния (The Welfare State Theory) или теория государственного социального обеспечения населения [12]	<p>Социальное обеспечение предоставляется государственным сектором и в основном финансируется из налогов, а не из страховых взносов. Подчеркнута ведущая роль государства в обеспечении социального благосостояния и экономической безопасности граждан. Государственный сектор берет на себя обязанности по финансированию социальных программ, при этом выплаты производятся на более низком уровне, но всем нуждающимся гражданам, не только занятым, т.е. модель более универсальна.</p>	Публичные модели, финансируемые из обязательных взносов работников и (или) работодателей, а также модели, частично или полностью финансируемые из налогов Пример – модель Бевериджа

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
		Роль страховых взносов гораздо ниже, чем в модели Бисмарка. Основной целью является рациональное социально-экономическое равенство, сокращение бедности и экономического неравенства, в первую очередь в монетарном исчислении (доходы)	
1.3	Неформальные и децентрализованные финансовые модели социального обеспечения, модели самообеспечения или семейного социального обеспечения [13]	Развитые финансовые модели семейного обеспечения, играющие значительную роль в решении задач социального обеспечения. Большинство вопросов социального обеспечения решается в семейном кругу (в рамках домохозяйства), каждый индивид рассчитывает только на себя и близкий круг людей (как правило, родственников). Целью моделей является выживание в рамках экономических возможностей домохозяйства	В первую очередь актуально для стран с низко развитой системой социальной защиты, где населению приходится заботиться о себе самостоятельно. Из развитых стран ближе всего Япония, страны Южной Европы
1.4	Смешанные финансовые модели социального обеспечения (Social Security System) [14]	В соответствии с этим теоретическим подходом социальное обеспечение предоставляется в форме широкого спектра программ и политик, направленных на обеспечение социальной защиты для отдельных лиц и семей при условии реализации социальных рисков. Модель финансируется из различных источников, в зависимости от экономических, финансовых, демографических, политических и прочих особенностей общества. Целью является обеспечение широкого спектра социальных потребностей, снижение социальных рисков и неравенств, с которыми сталкиваются граждане на различных стадиях жизненного цикла	Примеры – большинство современных систем социального обеспечения населения в странах со средним и высоким уровнем дохода на душу населения
1.5	Финансовые модели социального страхования (Social Insurance) [15]	Концепция социальной защиты, основанная на принципах страхования социальных рисков. Индивидуальные взносы или налоги с зарплаты обязательны для финансирования общего фонда, из которого производятся социальные выплаты населению. Примерами социального страхования являются пенсионные программы, медицинское страхование, социальное страхование. Цель социального страхования состоит в том, чтобы защитить занятое население от	Модель финансируется на принципах обязательного страхования и обязательных взносов занятого населения. Пример – модель обязательного социального страхования в России.

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
		определенных рисков и обеспечить им финансовую поддержку в случае реализации определенных социальных рисков. Целью систем обязательного социального страхования является обеспечение минимального уровня жизни в сложных жизненных ситуациях. Добровольное страхование позволяет расширять объемы выплат застрахованным лицам со средним и особенно высоким уровнем дохода	
2		Концепции, основанные на концепциях резидуализма и субсидиарности. Общественное устройство с минимальным участием государства (централизованной власти). Теории децентрализованного социального обеспечения населения	
2.1	Финансовая модель общественного сотрудничества и кооперации в рамках взаимодействия отдельных групп населения	В условиях общественных отношений, приближенных к анархии, население для выживания организовывается в различные формы сотрудничества и кооперации для обеспечения социальной защиты. Для организации системы социального обеспечения создаются общинные сети социальной поддержки и взаимопомощи, в рамках которых люди взаимодействуют и помогают друг другу в различных аспектах жизни, включая финансовую поддержку в случае реализации социальных рисков	В прошлом эти модели могли быть основными для социальных групп. В современности это, как правило, отдельные элементы системной модели социального обеспечения населения, дополняющие ее. Модели семейного обеспечения развиты в таких странах, как Греция, Испания, Португалия, Кипр, Мальта
2.2	Общественные организации, благотворительность, волонтерство и социальное предпринимательство	Теория (модель) общественных организаций и социального предпринимательства. В условиях низкой роли государства в финансировании социального обеспечения взаимопомощь и взаимоподдержка могут быть реализованы через создание специализированных общественных организаций и некоммерческих структур, целью которых является предоставление социальной поддержки (взаимная помощь, обмен услугами или создание фондов для помощи нуждающимся). Также сюда можно отнести волонтерство и благотворительность, в рамках которых отдельные активисты могут добровольно делать вклад в общественные фонды социальной поддержки или оказывать помощь нуждающимся без ожидания прямого государственного вмешательства	Субсидиарные модели развиты в Германии, Австралии, Нидерландах, Франции, Бельгии, в которых услуги социального обеспечения оказываются в основном негосударственными организациями и церковными службами. Модель семейного обеспечения также играет важную роль в достижении требуемой эффективности системы социального обеспечения населения

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
3	Универсализм. Теории, основанные на принципах универсальности и максимизации охвата населения социальной поддержкой		
3.1	Финансовые модели, основанные на теориях безусловного базового дохода (Unconditional Basic Income, UBI или ББД) и безусловных базовых услуг (Unconditional Basic Services, UBS ББУ) [16]	<p>Населению предоставляется гарантированный уровень денежных выплат или услуг без каких-либо условий или требований к получателю (независимо от дохода, статуса занятости или имущественного положения).</p> <p>Программа ББД основана на поддержке целевых групп граждан (это не универсальная программа, а только безусловная). Граждане имеют право на базовый уровень дохода, который должен обеспечить им достойную жизнь на минимальном уровне.</p> <p>Одним из аргументов против UBI является то, что предоставление одинакового уровня дохода всем не учитывает различия в потребностях и жизненной ситуации людей. Некоторые критики утверждают, что более выгодные социальные группы могут воспользоваться этой схемой больше, чем те, кто действительно нуждается в социальной поддержке</p>	<p>Пенсионная система в России, где по закону население в возрасте выше пенсионного не может получать доходы ниже прожиточного минимума пенсионера с соответствующими правами.</p> <p>Финансирование СО из налогов и страховых взносов</p>
3.2	Теория универсального безусловного базового дохода (УББД) или Universal Basic Income (UBI) [17–18]	<p>Концепция, предлагающая обеспечить каждого человека в обществе без исключения регулярными денежными трансфертами от правительства.</p> <p>Идея УББД заключается в удовлетворении базовых потребностей всех граждан и создании эффекта гарантированной минимальной социальной защищенности населения. Приверженцы УББД утверждают, что концепция может помочь преодолеть бедность (вплоть до ее полной ликвидации), сократить социально-экономическое неравенство и дать людям больше свободы и гибкости в достижении своих целей.</p> <p>В отличие от ББД, финансовая модель УББД может быть многоступенчатой или изменяться в зависимости от дохода, возраста или других факторов.</p> <p>Идея УББД заключается в том, чтобы предоставить поддержку тем, кто находится в более низком социально-экономическом положении, в то время как те, кто обладает высоким доходом, будут</p>	<p>Публичные модели, финансируемые из обязательных взносов работников и (или) работодателей, а также модели, частично или полностью финансируемые из налогов.</p> <p>Ведутся дебаты о возможности реализации данной теории для бюджета и потенциальных демотивирующих к трудовой деятельности эффектах внедрения УББД</p>

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
		тоже получать социальную поддержку, но в меньшей форме, а с учетом прогрессивного налогообложения совокупный экономический эффект для высокодоходных и богатых будет негативным	
4	Селективизм.	Теории, основанные на персональном подходе, адресности и проверке нуждаемости получателей социальной поддержки	
4.1	Финансовые модели на основе принципов проверки нуждаемости, учета уровня доходов и (в широком смысле) благосостояния индивида (Means-Tested Welfare Programs) [19]	<p>Теория, главным принципом которой (в отличие от УББД) является проверка нуждаемости индивида, претендующего на получение социальной поддержки. В отличие от моделей УББД данная финансовая модель предоставляет поддержку не всему населению, а исключительно нуждающимся.</p> <p>Признак нуждаемости определяется по размеру среднедушевого денежного дохода за определенный промежуток времени относительно абсолютной черты бедности в стране либо по стоимости активов и имущества индивида.</p> <p>Программы социальной поддержки обязывают заявителя соответствовать определенным критериям дохода или имущества, чтобы иметь право на получение пособий.</p> <p>Целью данной модели является повышение адресности расходов, финансируемых из бюджета в условиях ограниченности финансовых ресурсов. При этом для повышения эффективности расходы направляются тем, кто больше всего нуждается в социальной поддержке.</p> <p>Продолжаются дебаты на тему эффективности этой теории и возможной стигматизации (дискриминации) населения с доходами выше черты бедности</p>	<p>Программы социальной помощи по доходу включают денежные трансферты, продуктовые марки, помощь в жилищных вопросах и субсидии на медицинское обслуживание.</p> <p>Пример – российская модель социального обеспечения</p>
4.2	Финансовая модель на основе теории возможностей социально уязвимых групп граждан или теории персонального подхода к максимизации че-	Теория разработана экономистом Амартей Сенем (Индия) и философом Мартой Нуссбаум. В соответствии с представленной концепцией в рамках формирования системы социального обеспечения необходимо переходить от общего к частному и делать акцент не на средних показателях социально-экономического развития, а акцентировать внимание на способностях и свободах	Индия, ЮАР, Бразилия

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
	<p>ловеческого капитала (Capability Approach) [20]</p>	<p>отдельных индивидов (например, женщин и девочек, которые имеют меньше возможностей в обществе некоторых стран) с учетом их образа жизни и ценностей.</p> <p>Социальная политика и институты должны стремиться усиливать способности социально уязвимых лиц и предоставлять им возможности для раскрытия своего человеческого потенциала. Подход к возможностям выходит за рамки традиционных показателей социального благополучия (доход и (или) богатство) и учитывает более широкий набор факторов, включая образование, здоровье, социализацию и независимость в обществе.</p> <p>Акцент подхода на снижении неравенства возможностей, бедности, неравенства в целом.</p> <p>Этот подход оказал влияние на научную дискуссию о проведении персонифицированной социальной политики и важности усиления возможностей и свобод отдельных лиц</p>	
5	«Теории социального обеспечения будущего»		
	<p>Финансовые модели на базе теории государства всеобщего благосостояния (Post-Welfare State Theory), учитывающие долгосрочные перспективы социально-экономического развития</p>	<p>Данная концепция является продолжением и расширением концепции теории государственного социального обеспечения (п. 1.1, 1.2 и 1.4) и учитывает фундаментальные изменения в социально-экономической среде, обусловленные актуальными вызовами, стоящими перед существующими финансовыми моделями социального обеспечения (глобализация, технологические инновации, демографические изменения, финансовые ограничения и пр.).</p> <p>Концепция признает снижающуюся эффективность существующих финансовых моделей, призывает повышать их эффективность, гибкость, а также организовывать финансы социального обеспечения на принципах солидарной ответственности и более активного участия гражданина в управлении социальными рисками. Целью является стремление к социальной справедливости,</p>	<p>Финансовые модели будущего, частично реализуемые в настоящее время в странах с высоким уровнем доходов на душу населения и наиболее острым демографическим кризисом</p>

№	Наименование	Краткая характеристика	Особенности/ примеры / примечания
		экономической эффективности финансов социального обеспечения и снижение негативного влияния государственных расходов на социальное обеспечение, на экономический рост и технологический прогресс	

Источник: составлено по материалам исследования.

При разработке дизайна модели социального обеспечения будущего обязательно следует учитывать современные методологические рекомендации и принципы МОТ, в которых закреплена роль государства как гаранта минимального уровня социального обеспечения [21]. Параметры архитектуры финансовой модели будущего с учетом фактора жизненного цикла индивида следует выбирать с учетом возможностей ее финансирования (рис. 1).

Виды Ф-И моделей социального обеспечения	Механизмы реализации (финансирование и предоставление социальных услуг)	Жизненный цикл человека			
		Дети (до 15)	Молодежь (15-24)	Взрослые (25-64)	Старшее поколение (65+)
Государственные (публичные)	Универсальные программы	Пособия семьям с детьми			Социальная пенсия
		Программы фин. поддержки материнства и детства			
	Программы, основанные на проверке нуждаемости	Базовое образование, переподготовка и повышение квалификации			
		Базовый уровень медицинского обеспечения			
Негосударственные (частные)	Программы, основанные на социальном страховании и персональных страховых взносах	Пенсия по инвалидности			Доплаты к пенсии до уровня РПМ
		Пенсия по случаю потери кормильца			
	Социальное партнерство	Пособия по временной нетрудоспособности			Накопительная пенсия
		Развитие стартапов и предпринимательства			
Социальное предпринимательство	Добровольное медицинское страхование				
	Совместная работа профсоюзов и государства в области социального обеспечения, смешанные программы дополнительной социальной поддержки, в т.ч. для адаптации новых видов занятости (улучшение условий труда, антимонопольные законы, переподготовка и пр.)				
		Частные социальные инициативы в различных отраслях социального обеспечения			

Рис. 1. Типовая архитектура финансовых моделей социального обеспечения государственного и негосударственного типов, предлагающая решения специфических социальных проблем, характерных для различных стадий жизненного цикла человека.

Источник: составлено по материалам исследования.

Выводы

Изменение структуры рынка труда и замещение человеческого труда искусственным интеллектом и роботами, цифровизация социально-экономических процессов и автоматизация рутинных задач являются серьезными вызовами для современных финансовых моделей, базирующихся на обязательных отчислениях работников и (или) работодателей. Государственное

финансовое регулирование последствий климатических изменений и управление экологическими рисками вынуждают стимулировать процессы структурной трансформации экономики.

В научной среде обсуждаются различные варианты развития финансовых моделей социального обеспечения в будущем, в том числе радикальное изменение парадигмы ее организации на основе универсального безусловного базового дохода. Данная концепция может стать востребованной в условиях существенной трансформации на рынке труда, в результате которой финансовые модели, основанные на страховых взносах из доходов занятого населения, станут неэффективными (по критерию из достаточности для финансирования задач социального обеспечения) и потеряют свою актуальность. В таких условиях государство будет вынуждено искать новые финансовые модели социального обеспечения, смещать акценты на финансирование расходов из налогов, перекладывать больше ответственности за социальное обеспечение на домохозяйства.

В XXI в. уже проводились практические эксперименты по тематике УББД. До сих пор эта концептуальная модель организации финансов социального обеспечения остается весьма дискуссионной ввиду ряда проблем. Во-первых, не очень понятно, что должно стать надежным источником финансирования такой модели с учетом ее чрезмерной и в некоторых вариантах необоснованно высокой дороговизны для бюджетной системы. Остаются дискуссионными вопросы, связанные с мотивацией к труду и профессиональному развитию граждан, которые будут при любых обстоятельствах получать денежные выплаты из бюджета. Также очень спорным является тезис о том, что модель является наилучшим способом достижения состояния социальной справедливости.

Финансовые модели социального обеспечения со смешанными источниками финансирования, обладающие достаточной гибкостью и эффективностью по показателям расходуемых финансовых ресурсов, уровня покрытия населения программами социального обеспечения, качеством создаваемого продукта системы социального обеспечения, – это то, что должно стать моделями будущего. Представляется, что адекватным ответом для глобальных вызовов является именно смешанная финансовая модель, причем не только по источникам финансирования, но в том числе и по направлениям расходования финансовых ресурсов, а также по условиям их выплат (симбиоз универсальных и адресных, безусловных и основанных на проверке нуждаемости).

Трансформация экономических, финансовых, демографических, политических и прочих общественных отношений в долгосрочной перспективе закрепляет роль и функции государства как субъекта социального обеспечения и гаранта прожиточного минимума для социально незащищенных групп граждан. Полное отстранение государства от решения задач социального обеспечения представляется нецелесообразным. При этом финансирование расширенных программ социального обеспечения на уровне среднего и максимального социального обеспечения будет в значительной степени или

полностью делегировано в негосударственный сектор экономики в рамках концепции фискальной децентрализации и развития семейных моделей социального обеспечения.

Список источников

1. ILO. World Social Protection Report 2024–26 Universal social protection for climate action and a just transition. URL: <https://www.social-protection.org/gimi/Media.action?id=10982> (дата обращения: 10.09.2024).
2. Andersen J.G. Universalization and de-universalization of unemployment protection in Denmark and Sweden // *Welfare state, universalism and diversity*. 2012. P. 162–186.
3. Дорофеев М.Л. Эволюция финансово-инвестиционных моделей социального обеспечения под воздействием современных глобальных вызовов // *Экономика. Налоги. Право*. 2024. Т. 17, № 2. С. 60–70. doi: 10.26794/1999-849X-2024-17-2-60-70
4. Дорофеев М.Л. Анализ эффективности региональных финансовых моделей социального обеспечения населения России на основе метода DEA // *Вопросы экономики*. 2023. № 6. С. 117–137. doi: 10.32609/0042-8736-2023-6-117-137
5. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism // *Polity*. 1990.
6. Petersson J. Universalism in New Clothes – New Conditions and New Features in the Welfare State // *Social Policy and Social Work: From an International Development Perspective*. 2008. Vol. 1. P. 23.
7. Laenen T., Gugushvili D. Are universal welfare policies really more popular than selective ones? A critical discussion of empirical research // *International Journal of Sociology and Social Policy*. 2021. Vol. 41, № 9/10. P. 1134–1147.
8. Anttonen A., Sipilä J. European social care services: is it possible to identify models? // *Journal of European social policy*. 1996. Vol. 6, № 2. P. 87–100. doi: 10.1177/095892879600600201
9. Leibfried S., Pierson P. European social policy: Between fragmentation and integration. 1995.
10. Hacker J.S. Privatizing risk without privatizing the welfare state: The hidden politics of social policy retrenchment in the United States // *American Political Science Review*. 2004. Vol. 98, № 2. P. 243–260.
11. Saltman R., Busse R., Figueras J. Decentralization in health care: strategies and outcomes. McGraw-hill education (UK), 2006.
12. Vrooman J.C. Regimes and cultures of social security: Comparing institutional models through nonlinear PCA // *International Journal of Comparative Sociology*. 2012. Vol. 53, № 5-6. P. 444–477. doi: 10.1177/0020715212469512
13. Powell M., Yörük E., Bargu A. Thirty years of the three worlds of welfare capitalism: A review of reviews // *Social Policy & Administration*. 2020. Vol. 54, № 1. P. 60–87. doi: 10.1111/spol.12510
14. Ferrera M. The 'Southern model' of welfare in social Europe // *Journal of European social policy*. 1996. Vol. 6, № 1. P. 17–37. doi: 10.1177/095892879600600102
15. Wilensky H.L. The welfare state and equality: structural and ideological roots of public expenditures. University of California Press, 1974. Vol. 140.
16. Van Parijs P. Basic income: a simple and powerful idea for the twenty-first century // *Politics & Society*. 2004. Vol. 32, № 1. P. 7–39. doi: 10.1177/0032329203261144
17. Gentilini U. et al. (ed.). Exploring universal basic income: A guide to navigating concepts, evidence, and practices. World Bank Publications, 2019. doi: 10.1596/978-1-4648-1458-7
18. Капелюшников П.И. Универсальный базовый доход: есть ли у него будущее?: пре-принт WP3/2020/04 М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. 52 с.
19. Soss J., Fording R. C., Schram S. Disciplining the poor: Neoliberal paternalism and the persistent power of race. University of Chicago Press, 2011.

20. Sen A. Capability and well-being⁷³ // The quality of life. 1993. Vol. 30. P. 270–293.

21. Рекомендация о минимальных уровнях социальной защиты // Международная конференция труда, 101-я сессия. Женева, 2012. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_r202_ru.pdf (дата обращения: 10.09.2024).

References

1. ILO. (2024) *World social protection report 2024–26 universal social protection for climate action and a just transition*. [Online] Available from: <https://www.social-protection.org/gimi/Media.action?id=10982> (Accessed: 10.09.2024).

2. Andersen, J.G. (2012) Universalization and de-universalization of unemployment protection in Denmark and Sweden. In: *Welfare state, universalism and diversity*. S.I. pp. 162–186.

3. Dorofeev, M.L. (2024) Evolution of financial and investment models of social security under the influence of modern global challenges. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 17 (2). pp. 60–70. (In Russian). doi: 10.26794/1999-849X-2024-17-2-60-70

4. Dorofeev, M.L. (2023) Analysis of the effectiveness of regional financial models of social security of the population of Russia based on the DEA method. *Voprosy Ekonomiki*. 6. pp. 117–137. (In Russian). doi: 10.32609/0042-8736-2023-6-117-137

5. Esping-Andersen, G. (1990) *The three worlds of welfare capitalism*. Polity Press.

6. Petersson, J. (2008) Universalism in new clothes – New conditions and new features in the welfare state. *Social Policy and Social Work: From an International Development Perspective*. 1.

7. Laenen, T. & Gugushvili, D. (2021) Are universal welfare policies really more popular than selective ones? A critical discussion of empirical research. *International Journal of Sociology and Social Policy*. 41 (9/10). pp. 1134–1147.

8. Anttonen, A. & Sipilä, J. (1996) European social care services: Is it possible to identify models? *Journal of European Social Policy* 6 (2). pp. 87–100. doi: 10.1177/095892879600600201

9. Leibfried, S. & Pierson, P. (1995) *European social policy: Between fragmentation and integration*. S.I.

10. Hacker, J.S. (2004) Privatizing risk without privatizing the welfare state: The hidden politics of social policy retrenchment in the United States. *American Political Science Review*. 98 (2). pp. 243–260.

11. Saltman, R., Busse, R. & Figueras, J. (2006) *Decentralization in health care: Strategies and outcomes*. McGraw-Hill Education (UK).

12. Vrooman, J.C. (2012) Regimes and cultures of social security: Comparing institutional models through nonlinear PCA. *International Journal of Comparative Sociology*. 53 (5-6). pp. 444–477. doi: 10.1177/0020715212469512

13. Powell, M., Yörük, E. & Bargu, A. (2020). Thirty years of the three worlds of welfare capitalism: A review of reviews. *Social Policy & Administration*. 54 (1). pp. 60–87. doi: 10.1111/spol.12510

14. Ferrera, M. (1996) The 'Southern model' of welfare in social Europe. *Journal of European Social Policy*. 6 (1). pp. 17–37. doi: 10.1177/095892879600600102

15. Wilensky, H.L. (1974) *The welfare state and equality: Structural and ideological roots of public expenditures*. Vol. 140. Univ of California Press.

16. Van Parijs, P. (2004) Basic income: A simple and powerful idea for the twenty-first century. *Politics & Society*. 32 (1). pp. 7–39. doi: 10.1177/0032329203261144

17. Gentilini, U. et al. (eds) (2019) *Exploring universal basic income: A guide to navigating concepts, evidence, and practices*. World Bank Publications. doi: 10.1596/978-1-4648-1458-7

18. Kapelyushnikov, R.I. (2020) *Universal'nyy bazovyy dokhod: yest' li u nego budushcheye?: preprint WP3/2020/04* [Universal Basic Income: Does It Have a Future?: Preprint WP3/2020/04] (WP3/2020/04). HSE.

19. Soss, J., Fording, R.C. & Schram, S. (2011). *Disciplining the poor: Neoliberal paternalism and the persistent power of race*. University of Chicago Press.

20. Sen, A. (1993) Capability and well-being. *The Quality of Life*. 30. pp. 270–293.

21. ILO. (2012) [Recommendation on minimum levels of social protection]. *Mezhdunarodnaya konferentsiya truda, 101-ya sessiya* [International Labour Conference, 101st Session]. Geneva. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_r202_ru.pdf (In Russian).

Информация об авторе:

Дорофеев М.Л. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия). E-mail: dorofeevml@yandex.ru; <http://orcid.org/0000-0002-2829-9900>

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

M.L. Dorofeev, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor, Public Finance Department, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: dorofeevml@yandex.ru; <http://orcid.org/0000-0002-2829-9900>

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 11.11.2024;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 11.11.2024;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 330.3 338.1 338.2
doi: 10.17223/19988648/69/18

Ответственное производство и потребление: сравнительный анализ в развитых и развивающихся странах

Наталья Ивановна Кузьменко¹, Эльвира Арслановна Гатина²,
Татьяна Валерьевна Корякина³, Александра Александровна Чудаева⁴

¹ Воронежский государственный педагогический университет, Воронеж, Россия,
sv-science@yandex.ru

² Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия,
gatina_ea@mail.ru

³ Финансовый университет при Правительстве РФ, Липецк, Россия, *tvkoryakina@fa.ru*

⁴ Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия,
chudaeva@inbox.ru

Аннотация. Актуальность исследования определяется поиском наиболее адекватного способа разрешения противоречий при реализации модели ответственного производства и потребления в различных страновых условиях. Целью исследования является проведение сравнительного анализа реализации модели ответственного производства и потребления в развитых и развивающихся странах, поиск существующих противоречий и направлений их разрешения. Задачи исследования состоят в раскрытии предпосылок развития модели ответственного производства и потребления; в выявлении специфики ее реализации в развитых и развивающихся странах, установлении существующих противоречий; в формировании рекомендаций по согласованию интересов развитых и развивающихся стран в части реализации принципов ответственного производства и потребления. Исследование реализовано с помощью метода сравнительного анализа, метод систематизации, метода экономического анализа, диалектического метода, методов анализа и синтеза, индукции и дедукции, системного подхода и логического метода. Информационная база исследования сформирована материалами Всемирного банка, Организации Объединенных Наций, компаний Statista, BVMG, GlobeScan, SustainAbility, IEA. Проведенный сравнительный анализ позволил сделать вывод о большей приверженности развитых стран модели ответственного производства и потребления и существовании факторов, сдерживающих переход развивающихся стран к реализации принципов устойчивого развития. Раскрыт диалектический характер противоречий, лежащих в основе перехода различных стран к реализации модели ответственного производства и потребления, формирующих препятствия в достижении целей устойчивого развития хозяйственных систем. Предложены рекомендации по согласованию интересов развитых и развивающихся стран в части реализации принципов ответственного производства и потребления. Обосновано, что разрешение существующих экономических, идеологических и институциональных противоречий при реализации данной модели в развитых и развивающихся странах возможно на комплементарной основе.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ответственное потребление, ответственное производство, экологичность, социальность, экономия, массовое потребление, изменения

Для цитирования: Кузьменко Н.И., Гатина Э.А., Корякина Т.В., Чудаева А.А. Ответственное производство и потребление: сравнительный анализ в развитых и развивающихся странах // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 311–334. doi: 10.17223/19988648/69/18

Original article

Responsible production and consumption: A comparative analysis in developed and developing countries

Natalia I. Kuzmenko¹, Elvira A. Gatina²,
Tatyana V. Koryakina³, Alexandra A. Chudaeva⁴

¹ Voronezh State Pedagogical University, Voronezh, Russian Federation,
sv-science@yandex.ru

² Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, Russian Federation,
gatina_ea@mail.ru

³ Lipetsk Branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Lipetsk, Russian Federation, *tvkoryakina@fa.ru*

⁴ Samara State University of Economics, Samara, Russian Federation, *chudaeva@inbox.ru*

Abstract. The relevance of the study is determined by the search for the most appropriate way to resolve contradictions in the implementation of the model of responsible production and consumption in various country conditions. The study aims to conduct a comparative analysis of the implementation of the model of responsible production and consumption in developed and developing countries, and identify existing contradictions and search for ways to resolve them. The objectives of the study are to reveal the prerequisites for the development of a model of responsible production and consumption; to identify the specifics of its implementation in developed and developing countries, establishing existing contradictions; to form recommendations for coordinating the interests of developed and developing countries in terms of implementing the principles of responsible production and consumption. The research is implemented using the method of comparative analysis, the method of systematization, the method of economic analysis, the dialectical method, methods of analysis and synthesis, induction and deduction, a systematic approach and a logical method. The information base of the study is formed by materials from the World Bank, the United Nations, Statista, BBMG, GlobeScan, SustainAbility, and IEA companies. The comparative analysis made it possible to conclude that developed countries are more committed to the model of responsible production and consumption and that there are factors hindering the transition of developing countries to the implementation of the principles of sustainable development. The dialectical nature of the contradictions underlying the transition of various countries to the implementation of a model of responsible production and consumption, which form obstacles to achieving the goals of sustainable development of economic systems, is revealed. Recommendations are proposed to harmonize the interests of developed and developing countries in terms of implementing the principles of responsible production and consumption. It is proved that the resolution of existing economic, ideological and institutional contradictions in the implementation of this model in developed and developing countries is possible on a complementary basis.

Keywords: sustainable development, responsible consumption, environmental friendliness, sociality, economy, mass consumption, changes

For citation: Kuzmenko, N.I., Gatina, E.A., Koryakina, T.V. & Chudaeva, A.A. (2025) Responsible production and consumption: A comparative analysis in developed and developing countries. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 311–334. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/18

Введение

На современном этапе развития общество переживает перемены различного свойства: политические – связанные с перераспределением центров глобального влияния, экономические – определяемые изменением поведения экономических субъектов под влиянием внешних вызовов, социальные – причины которых кроются в трансформации общественных потребностей и появлении новых моделей их удовлетворения [1, с. 63].

При этом все факторы, детерминирующие общественное развитие, тесно переплетаются, обеспечивая системный эффект воздействия на хозяйственную систему. В частности, когда речь идет о трансформации моделей производства и потребления, следует рассматривать несколько взаимосвязанных факторов. Эволюция общества потребления прежде всего обусловлена тем, что на определенном этапе увеличения общественных потребностей произошло столкновение интересов субъектов за доступ к ресурсам, а их ограниченность стала первопричиной разворачивания экономических кризисов. Для поддержания сбалансированного развития хозяйственная система была вынуждена отреагировать на вызовы нестабильности изменением модели потребления. Так, стали внедряться принципы бережливого производства в процессы функционирования предприятий, а принципы экономичности и рациональности стали определять нормы потребления населения. Ухудшение экологической обстановки вследствие возрастания нагрузки на окружающую среду от развития общества потребления привело к появлению необходимости поддержания устойчивого развития хозяйственных систем и пересмотру норм экологического воздействия [2; 3, с. 86]. Интенсивное развитие цифровых технологий также обеспечило позитивный эффект для общества благодаря повышению энерго- и ресурсоэффективности, улучшению качественных характеристик оборудования, исключению антропогенных ошибок и снижению рисков техногенных аварий [4, с. 58]. Появление новых вызовов в виде эпидемиологических угроз, геополитической напряженности сформировало предпосылки для изменения ценностных установок индивидов, пересмотра подходов к организации процессов жизнедеятельности и еще большему укреплению принципов ответственного потребления [5].

Вместе с тем закономерности происходящих изменений имеют особенности проявления в различных страновых условиях. Развитые страны, как правило, являются «пионерами» в реализации модели ответственного производства и потребления, демонстрируя всему миру перестройку массового сознания и признаки осознанного экологически ответственного поведения.

Однако и они, при наличии больших финансовых возможностей, сталкиваются с множеством проблем в реализации принципов ответственного производства и потребления. В то же время для развивающихся стран, несмотря на их внутреннюю неготовность и отсутствие источников финансирования для перехода к ответственному производству и потреблению, отказ от реализации модели чрезмерного потребления и выбор в пользу модели ответственного производства и потребления может стать инструментом преодоления кризисных явлений в эпоху перемен.

Каким образом могут разрешиться указанные противоречия в различных странах и какова вероятность расширения практики ответственного производства и потребления в развивающихся странах в рамках решения задач устойчивого развития? Для этого следует проанализировать опыт некоторых развитых и развивающихся стран.

Целью настоящего исследования является проведение сравнительного анализа реализации модели ответственного производства и потребления в развитых и развивающихся странах, поиск существующих противоречий и направлений их разрешения.

Задачи исследования состоят: во-первых, в раскрытии предпосылок развития модели ответственного производства и потребления; во-вторых, в выявлении специфики ее реализации в развитых и развивающихся странах, а также установлении существующих противоречий; в-третьих, в формировании рекомендаций по согласованию интересов развитых и развивающихся стран в части реализации принципов ответственного производства и потребления.

Методика

Теоретическая база исследования сформирована научными работами в нескольких смежных областях.

Во-первых, в области трансформации экономических систем под воздействием внешних вызовов. В частности, научный интерес представляют работы, раскрывающие особенности реагирования экономических систем на перемены политического, экономического, социального, технологического и эпидемиологического характера [1, 3, 6, 7].

Во-вторых, в области устойчивого развития и поиска практических инструментов его обеспечения следует выделить работы М.Э. Аким и др. [8], В.Н. Руцкого и И.А. Филиппова [9], А.А. Макарова и др. [10], А.Н. Борисова [11], М. Lavrik [12], С. Yin et al. [13].

В-третьих, в части изучения поведения потребителей и перехода к реализации концепции ответственного потребления. Например, С.Н. Бобылев и др. [14] исследуют новые модели экономики и индикаторы устойчивого развития. J.C. Prata et al. [15], Е.К. Karpunina et al. [1, 16] описывают основные тренды потребительского поведения в период пандемии.

В-четвертых, в области изучения форм проявления и способов развития ответственного поведения предприятий. В частности, в работах С. В. Шкодинского и др. [17], В.А. Даданова и А.А. Кухно [18], О Сперанской и др.

[19] анализируются особенности внедрения предприятиями принципов ответственного производства для снижения негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду.

Гипотезой научного исследования является предположение авторов о том, что модель ответственного производства и потребления подходит для реализации как в развитых, так и в развивающихся странах. Однако задачи, которые могут быть решены с помощью данной модели, дифференцированы в различных страновых условиях. Разрешение существующих экономических, идеологических и институциональных противоречий при реализации данной модели в развитых и развивающихся странах возможно на комплементарной основе.

Научная новизна исследования состоит в раскрытии диалектического характера противоречий, лежащих в основе перехода различных стран к реализации модели ответственного производства и потребления, формирующих препятствия в достижении целей устойчивого развития хозяйственных систем, а также в поиске наиболее адекватных мер по их разрешению.

Методы исследования. Для раскрытия основных тенденций ответственного производства и потребления в практике развитых и развивающихся стран применен метод сравнительного анализа, а также метод систематизации. Исследование динамики показателей, отражающих уровень включенности стран в реализацию модели ответственного производства и потребления для решения задач устойчивого развития, произведено на основе метода экономического анализа. Исследование противоречий модели ответственного производства и потребления в различных страновых условиях осуществлено на основе диалектического метода, методов анализа и синтеза, индукции и дедукции. Формирование рекомендаций по обеспечению устойчивого развития на основе принципов ответственного производства и потребления произведено с помощью системного подхода и логического метода.

Информационная база исследования сформирована материалами Всемирного банка, Организации Объединенных Наций (ООН), компаний Statista, BVMG, GlobeScan, SustainAbility, IEA, а также официальными данными правительств исследуемых стран.

Результаты и обсуждение

1. Модель ответственного производства и потребления: базовые принципы и предпосылки развития.

Ответственное потребление и производство является одной из 17 целей устойчивого развития, утвержденных ООН до 2030 г., которая ориентирована на поиск инструментов обеспечения перехода к рациональным моделям потребления и производства в связи с увеличением спроса на ограниченные природные ресурсы [2].

Базовые принципы модели ответственного производства и потребления были описаны во введении, а их содержание представлено на рис. 1.

Экологичность	<ul style="list-style-type: none"> • совместная ответственность производителя и потребителя за решение экологических проблем • выбор в пользу экологически благоприятного образа жизни
Социальность	<ul style="list-style-type: none"> • развитие социальной инициативы • стремление к социальной справедливости • реализация качественных социальных изменений
Экономичность	<ul style="list-style-type: none"> • бережливое отношение и экономия ресурсов • ограничение потребления из-за осознания ущерба от производства товаров и услуг • «гигиеничность» потребления

Рис. 1. Базовые принципы концепции ответственного потребления и их содержание.
 Источник: составлено авторами по данным [8; 11, с. 64; 20, с. 127]

Систематизируем предпосылки развития модели ответственного производства и потребления (табл. 1).

Потребители во всем мире все больше обращают внимание на социальные обязательства компаний и имеют опыт приобретения товаров или услуг у социально ответственных производителей. Так, в 2013 г. компания Nielsen проводила опрос потребителей во всем мире (участвовало 29 000 интернет-респондентов из 58 стран) на предмет готовности платить больше за социально ответственные продукты, т.е. с целью измерения их склонности к ответственному выбору. Согласно результатам исследования, 50% потребителей готовы платить больше за товары и услуги компаний, которые внедрили программы по оказанию помощи обществу [26]. Результаты другого исследования (BBMG, GlobeScan, SustainAbility) также показали, что потребители переосмысливают потребление с учетом принципов устойчивого развития (в онлайн-опросе участвовали 6 224 потребителя из Бразилии, Китая, Индии, Германии, Великобритании, США). 66% потребителей заявили о намерении потреблять намного меньше для улучшения окружающей среды для будущих поколений; 65% опрошенных указали на чувство ответственности за покупку продуктов, полезных для окружающей среды [27]. На глобальном уровне чувствительность потребителей к вопросам поддержания устойчивости распределяется следующим образом: в Азиатско-Тихоокеанском регионе – 54%, на Ближнем Востоке и Африке – 45%, в Америке и Северной Америке – 43%, в Европе – 34% [28].

Таблица 1. Предпосылки развития модели ответственного производства и потребления

Предпосылки	Содержание
1. Социально-экономические	Долгосрочный характер экономического (начиная с 2008 г.) и продовольственного кризиса, подтолкнувшего общество к отказу от реализации модели чрезмерного потребления, пересмотру системы потребностей и способов их удовлетворения [21, р. 38; 22, р. 758]; появление и развитие новых социальных структур (аптек солидарности, супермаркетов солидарности, социальных столовых и т.д.) и социальных субъектов (муниципалитетов, частных фондов, кооперативов, организаций и т.д.), реализующих принципы ответственного потребления для борьбы с бедностью [21, р. 38; 22, р. 758]; создание альтернативных экономических практик [23, с. 122]; реализация социальных изменений посредством аккумуляции коллективных действий [23, с. 122]
2. Экологические	Поиск способов снижения нагрузки на экосистему вследствие ухудшения экологической обстановки [3, с. 82]; нерациональное использование продовольствия, чрезмерный рост отходов потребления [2]
3. Морально-ценностные	«Морализация рынков» через стремление к социальной и экологической справедливости, состраданию, солидарности, заботе о благе нынешних и будущих поколений [1, с. 68; 24, р. 1113; 25, с. 89]; изменение системы жизненных ценностей, прежде всего в период пандемии, приоритетность вопросов здоровья и поддержания здорового образа жизни [25, с. 89]; возможность выбора более качественных условий жизни на основе ответственного потребления или продолжения реализации практики чрезмерного потребления [20, с. 127]

Источник: составлено авторами.

Вместе с тем компании во всем мире все чаще реализуют принципы ответственного производства в процессе своей деятельности. Например, система расширенной ответственности производителей (Extended Producer Responsibility (EPR) system), реализуемая в Швеции, Германии, Канаде, является эффективным механизмом снижения негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду и практической реализации принципов устойчивого развития в рамках отношений между производителем и потребителем [29]. В частности, она включает сокращение объемов отходов, направляемых на полигоны, сокращение уровня загрязнения атмосферы парниковыми газами, рациональное использование природных ресурсов, вторичное использование ресурсов, возможность компании выступать на рынке в качестве ответственного производителя, осуществляющего экологически безопасное производство в соответствии с принципами устойчивого развития [29].

2. Сравнительный анализ реализации модели ответственного производства и потребления в развитых и развивающихся странах.

Для проведения сравнительного анализа были выбраны несколько развитых и развивающихся стран, в частности Финляндия, Германия, Франция, Италия, Россия, Китай, Индия.

Прежде всего интересен опыт данных стран в части *трансформации поведения потребителей* и их запросов, формирующей новые модели потребления. Приведем некоторые практики ответственного потребления в табл. 2.

Таблица 2. **Формы проявления ответственного поведения потребителей**

Форма проявления	Содержание, примеры реализации	Страны, в которых реализуется
Добровольный отказ от использования пластика в повседневной жизни в пользу товаров из бумаги, биоразлагаемых и натуральных продуктов (например, джута, маиса, картофеля)	Ответственный выбор европейских потребителей был подкреплен законодательно, с 3 июля 2021 г. на территории Евросоюза начал действовать запрет на одноразовый пластик (ватные палочки; пластиковые столовые приборы; пластиковые тарелки; трубочки и мешалки для напитков; пластиковые держатели для воздушных шаров; некоторые товары из полистирола; изделия из оксоразлагаемого пластика)	Страны Европейского союза, в том числе Финляндия, Германия, Франция, Италия
Сортировка бытовых отходов	Ответственность за доставку отходов к централизованным пунктам сбора возложена на потребителей. Например, в Германии отдельно собирают пластик, металл; бумагу; биоотходы; неперерабатываемые отходы. Во Франции организован отдельный сбор стекла	Страны Европейского союза, в том числе Финляндия, Германия, Франция, Италия
Организация коллективных компостов для органических отходов	Во Франции солидная часть населения проявляет инициативу по реализации концепции «ноль отходов» [30]. Широкое распространение получило коллективное местное и индивидуальное самостоятельное компостирование. А с 1 января 2024 г. во Франции вступил в силу закон о сортировке биологических отходов	Страны Европейского союза, в отдельных случаях Китай, Россия
Минимизация использования упаковки и ее повторное использование, применение многоразовой тары	Например, в Германии и Франции активно внедряется практика использования многоразовой тары. В частности, для жидких продуктов	Страны Европейского союза
Потребительское предпочтение товарам с эко- или био-сертификатами	Все большее количество потребителей делают выбор в пользу товаров с маркировкой «органик», «эко», говорящей об ответственном отношении производителя к экосистеме и соответствии строгим экологическим стандартам [31]	Страны Европейского союза, Россия
Аренда вещей	Практическая польза в виде экономии средств, доверие и уважение к каждой вещи, а также желание снизить количество	Германия, Франция

Форма проявления	Содержание, примеры реализации	Страны, в которых реализуется
	отходов формируют все больший спрос со стороны покупателей на товары магазинов аренды (вещи можно взять в аренду по подписке, заплатив один раз фиксированную стоимость, и менять в зависимости от потребностей)	
Различные формы совместной мобильности (кашеринг, карпулинг и т.д.)	Практики совместной мобильности не только позволяют снизить затраты на проезд за счет деления расходов между всеми участниками, но и снизить негативное влияние выхлопов на социальную и общественную жизнь городских жителей [32]	Страны Европейского союза, Россия, Китай, Индия [33]
Выбор более экологически безопасного транспорта	Потребитель все чаще отдает предпочтение велосипеду, трамваю, поезду или электромобилю, осознавая степень нагрузки на окружающую среду от использования автомобиля	Страны Европейского союза [34, с. 11]
Устойчивая мода и практика «вторых рук»	Осознанное следование потребителей модным тенденциям, в основе которых лежит использование органических, эко- и переработанных тканей, отказ от использования животных материалов, минимизация отходов. Большинство компаний, реализующих данную концепцию, привлекает потребителей своими эко-брендами и несет культуру ответственного потребления в массы. Расширяются практики повторного использования одежды, реализуемые через бутики винтажной одежды, магазины сэконд-хэнд	75% граждан экономически развитых стран поддерживают бренды, реализующие принципы ответственного потребления и производства
Психологические практики развития осознанности	Осознанный подход к рациональному потреблению влияет на бережливое поведение потребителей, распространение психологических практик саморазвития и практик осознанности подталкивает потребителей к смене модели потребления на основе осознания и ответственности [35].	Страны Европейского союза, Россия

Источник: составлено авторами.

Для сравнения исследуемых стран по уровню реализации принципов ответственного производства и потребления использован индекс устойчивого развития, и в частности, субиндекс «Ответственное производство и потребление» [36]. При расчете данного субиндекса учитываются следующие компоненты ответственного производства и потребления: электронные отходы; загрязнение воздуха в результате производственной деятельности; загрязнение воздуха, связанное с импортом; выбросы азота в результате производства; выбросы азота, связанные с импортом; экспорт пластиковых отходов; твердые бытовые отходы, не подлежащие переработке (табл. 3).

Таблица 3. Рейтинг стран по индексу устойчивого развития и индексу ответственного производства и потребления

Страна	Индекс устойчивого развития SDG	Индекс SDG12: Ответственное производство и потребление						
		Электронные отходы (кг на душу населения)	Загрязнение воздуха, связанное с производством (DALYs на 1000 человек населения)	Загрязнение воздуха, связанное с импортом (DALYs на 1000 человек населения)	Выбросы азота в результате производства (кг на душу населения)	Выбросы азота, связанные с импортом (кг на душу населения)	Экспорт пластиковых отходов (кг на душу населения)	Твердые бытовые отходы, не подлежащие переработке (кг на душу населения в день)
Финляндия	86,35	19,8	7,0	11,1	42,5	33,7	4,9	–
Германия	83,45	19,37	7,8	12,56	28,9	42,4	10,4	–
Франция	82,76	20,95	4,6	8,58	39,2	28,3	5,4	–
Италия	79,29	17,5	8,4	7,37	28,1	27,7	3,6	–
Россия	73,10	11,34	9,99	3,04	3,0	30,0	10,8	1,14
Китай	70,85	7,23	21,96	1,14	1,1	27,8	8,0	0,08
Индия	63,99	2,39	20,06	0,53	0,5	18,5	1,5	0,38

Источник: составлено авторами по данным [36].

Данные, представленные в табл. 3, показывают опережающие позиции Скандинавских стран по реализации практик устойчивого развития (первую позицию в рейтинге 2024 г. занимает Финляндия (86,35), далее следует Швеция (85,7) и Дания (85,0)) [36]. Ведущие страны Европейского союза по уровню социально-экономического развития также входят в десятку лидеров рейтинга устойчивости (Германия (83,45), Франция (82,76)). Однако даже не все члены Большой семерки имеют высокие позиции в рейтинге устойчивого развития. Например, Италия занимает только 23-е место. Россия находится на 56-й позиции рейтинга, Китай – на 68-й, Индия – на 109-й.

Два компонента индекса ответственного производства и потребления связаны с муниципальными отходами [37].

Самым быстрорастущим потоком отходов являются *электронные отходы*, особенно в развивающихся странах. Объем электронных отходов, образующихся во всем мире, в 2022 г. достиг 62 млн т и по прогнозам, к 2030 г. достигнет 82 млн т. Более 20,4 млн т электронных отходов, образовавшихся во всем мире, приходится на долю мелкой бытовой техники, такой как пылесосы, микроволновые печи, тостеры и электрические чайники, 15 млн т – отходы крупной бытовой техники [38]. Китай является крупнейшей страной по объему электронных отходов в мире (12 млн т в 2022 г.), однако если рассматривать количество электронных отходов на душу населения, то четыре из пяти стран-лидеров находятся в Европе, а Норвегия лидирует с по-

казателем 26,8 кг на человека. Однако говоря об ответственном производстве и потреблении, следует рассматривать вопрос утилизации и переработки электронных отходов различными странами. Ведь неправильная утилизация может представлять серьезную опасность для окружающей среды (токсичное химическое выщелачивание), а также потерю ценных ресурсов, таких как золото, серебро и платина, которые содержатся в электронных отходах. Значение индекса «электронные отходы» в 2024 г. показывает, что Франция из всех исследуемых стран имеет лучший опыт по управлению электронными отходами и рекуперации ресурсов или вторичной переработке [39]. Напротив, Индия и Китай, несмотря на свое лидерство по количеству данного вида отходов, больших усилий по их утилизации и переработке не предпринимают.

Твердые бытовые отходы, не подлежащие переработке (этот показатель используется только для стран, не входящих в ОЭСР), после сбора транспортируются на полигоны, компостируются или утилизируются. Несмотря на то, что показатели переработки улучшаются, захоронение отходов на полигонах по-прежнему является наиболее распространённой формой утилизации отходов во всём мире. Утилизация твёрдых бытовых отходов необходима для устойчивого развития и здоровья городов и сообществ, но в регионах с низким уровнем дохода этим часто пренебрегают. Например, среди исследуемых стран Китай и Индия имеют нулевые индексы в позициях «твёрдые бытовые отходы, не подлежащие переработке». Вместе с тем отсутствие развитых систем будет становиться всё более серьёзной проблемой из-за быстрой урбанизации, роста населения и увеличения количества отходов. Неконтролируемые отходы имеют как прямые негативные последствия для населения, так и косвенные – в виде изменения климата, токсичных стоков, загрязняющих поверхностные и грунтовые воды [40]. Лидер рейтинга Финляндия создала самую эффективную в мире систему обращения с твёрдыми бытовыми отходами, благодаря которой только 1% отходов отправляется на мусорные полигоны, 41% идет на повторную переработку, 58% – на мусоросжигательные заводы, где они становятся топливом для получения энергии [41]. Оборот предприятий по сбору отходов в Финляндии в 2022 г. достиг 665 млн евро (рост на 2,89% по сравнению с предыдущим годом) [42]. Данный пример является результатом ответственного поведения населения, производителей в системе обращения с отходами, а также эффективных экономических стимулов, созданных государством [43].

В России, несмотря на реформу отрасли обращения с твёрдыми коммунальными отходами и реализацию комплекса мероприятий по изменению структуры системы обращения с отходами, рынок переработки твёрдых бытовых отходов остается неразвитым (90–92% твёрдых бытовых отходов утилизируется путем захоронения на полигонах; 1,8% – методом сжигания; 3–4% подлежат промышленной переработке). Основным препятствием к изменению ситуации в настоящее время является отсутствие системы отдельного сбора мусора для глубокого рециклинга (до 45% морфологического со-

става твердых бытовых отходов может быть использовано в промышленности, до 35% – для компостирования), тогда как в настоящее время только 15% отходов подвергается вторичному использованию. Кроме того, в российских условиях практически невозможно использовать биоразлагаемые (органические) отходы. Практики внедрения систем раздельного сбора и переработки отходов в России являются фрагментарными, например, в городах Московской области (с 2004 г. под руководством финской компании Lassila & Tikanoja), в г. Санкт-Петербурге [44, с. 71].

В части *загрязнения воздуха, связанного с производством*, самые слабые показатели вновь у развивающихся стран – Китая (21,96 DALYs на 1 000 населения) и Индии (20,06 DALYs на 1 000 населения). Действительно, в Китае же до сих пор сжигание угля является главным источником выбросов в атмосферу угарного газа, а сам процесс происходит без очищающей функции [45]. Если в других странах выбросы углекислого газа сокращаются благодаря использованию очищающих технологий, то в Китае с 2005 по 2019 г. они выросли более чем на 80% [45]. Лучшее значение показателя по группе исследуемых стран у Франции (4,6 DALYs на 1 000 населения). Франция является одним из первых лидеров в реализации преобразований в энергетике, в своем Законе об энергетике и климате 2019 г. страна законодательно закрепила цель по достижению нулевого уровня выбросов к 2050 г. и сокращению выбросов парниковых газов на 55% к 2030 г. за счет реализации национальной стратегии по снижению выбросов углерода. Правительство Франции создает стимулы для инвестиций в повышение эффективности, строительство новых атомных электростанций и использование возобновляемых источников энергии, одновременно повышая гибкость работы энергосистемы [45]. Франция реализует действенные механизмы поддержки компаний, которые инвестируют в природоохранные мероприятия, например, через региональные советы Французского агентства по окружающей среде и управлению энергетикой поддержки, а также через Государственный инвестиционный банк Франции путем предоставления кредитной поддержки предприятий [46]. Можно наблюдать, что в 2024 г. по *индексу выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, связанных с импортируемыми товарами и услугами*, развитые страны (Германия, Финляндия и Франция) сохраняют свои проблемные позиции.

Химически активный азот разрешен при производстве товаров, которые либо экспортируются, либо потребляются внутри страны, тем не менее попадая в водные объекты, он становится вредным для здоровья человека и окружающей среды. Страны Европейского союза имеют высокие показатели по выбросам азота в атмосферу, однако предпринимают меры по нивелированию негативного воздействия на экологию [47]. В частности, Европейская комиссия одобрила планы по выкупу крупных источников выбросов азота вблизи сети природоохранных участков «Natura 2000», который будет производиться правительствами стран, а фермерам возместится максимум 120% стоимости их бизнеса [48].

С 1 января 2021 г. Евросоюз полностью запретил своим странам отправлять пластиковые отходы в страны, не входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Заметим, что промышленно развитые государства производили порядка 25 млн т пластиковых отходов в год, традиционно отправляя несортированный, неперерабатываемый пластик и низкокачественные отходы в страны третьего мира (прежде всего Африку и Азию), где они должны были перерабатываться по требованиям Евросоюза [48]. Невыполнение данных требований подтолкнуло Европейский парламент отказаться от удобного способа утилизации отходов. Вплоть до 2018 г. крупнейшим импортёром мусора из Европы был Китай, после его отказа развитые страны перенаправили экспорт мусора в Юго-Восточную Азию.

В период 2015–2019 гг. экспорт пластиковых отходов из России увеличился в 2,3 раза, преимущественно в Узбекистан, Беларусь, Азербайджан [19]. В то же время России свойствен «внутренний» характер экспорта пластика, после закрытия полигонов в Центральном федеральном округе (64,2% вывоза пластиковых отходов) для утилизации были выбраны малонаселенные регионы, в меньшей степени защищенные законодательно. Тем не менее требуются инвестиции в развитие внутренней инфраструктуры утилизации и предотвращение образования огромных объёмов пластика, проведение работы с населением в рамках формирования культуры «ответственного потребления», защита земель от возникновения нелегальных свалок [19].

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о большей приверженности развитых стран модели ответственного производства и потребления и существовании факторов, сдерживающих переход развивающихся стран к реализации принципов устойчивого развития.

3. Противоречия в реализации модели ответственного производства и потребления. Между тем сама модель ответственного производства и потребления взаимно увязывает, с одной стороны, потребителей, чье поведение трансформируется под влиянием изменения ценностных установок, экологических вызовов и усложнения социально-экономических условий, с другой стороны, производителей, от которых требуется перестройка процессов и технологий производства товаров и услуг, удовлетворяющих изменившиеся потребности конечного потребителя.

В первом случае речь идет о задаче трансформации образа жизни, выбора экологически устойчивых вариантов потребления, экологически ответственных производителей потребляемой продукции и снижении отходов от собственного потребления, включая сортировку мусора, снижение потребления пластика и т.д.

В свою очередь, задачи, стоящие перед производителями, включают понимание экологического и социального воздействия производимой продукции с точки зрения организации ее жизненного цикла, изменения характера потребления продукции в различных жизненных условиях. Производитель определяет, какие элементы цепочки создания добавленной стоимости следует

трансформировать, чтобы минимизировать экологический след от производства продукции. Кроме того, от производителя требуются усилия по изменению маркетинговой и сбытовой деятельности в части разработки и продвижения инновационных решений, мотивирующих потребителя к переформатированию образа жизни, уменьшению воздействия на окружающую среду и повышению своего благополучия, а также поиска наиболее адекватных и удобных способов доведения продукции до конечного потребителя, прежде всего за счет использования потенциала цифровых технологий.

Субъектом модели ответственного производства и потребления также является государство, определяющее институциональные условия и экономические стимулы для производителей к запуску технологических и производственных изменений, оно же диктует вектор изменения общественной идеологии, культуры и пропаганды устойчивого развития.

Уточнение роли субъектов модели ответственного производства и потребления необходимо для выявления существующих противоречий в ее практической реализации в различных страновых условиях, а именно понимания, почему одни страны в течение длительного периода демонстрируют расширение реальных практик ответственного производства и потребления, а другие только декларируют данный переход.

На наш взгляд, ключевое противоречие в реализации модели ответственного производства и потребления во многих странах состоит, с одной стороны, в готовности стран трансформировать существующие потребительские привычки, укоренившиеся в период реализации модели общества потребления, и понимания эволюции взаимоотношений с природой и неизбежности изменений существующих форм взаимоотношений, а с другой – в неготовности инвестировать ресурсы в обеспечение этого перехода. Данное противоречие успешно разрешено в Скандинавских странах, прежде всего в Финляндии, Швеции, Дании, где во главу угла ставится социальное благополучие человека, а решение экологических проблем рассматривается в качестве определяющего [18].

В развивающихся странах декларирование целей устойчивого развития через реализацию модели ответственного производства и потребления часто не сопровождается полноценным осознанием всех субъектов значимости взаимосвязи экологического и социального благополучия. Кроме того, существует приоритетность поддержания базовых условий жизнедеятельности общества при ограниченности экономических ресурсов, поэтому данная задача становится еще менее значимой. Это в большей мере проявляется в период кризисов, в частности, в пандемический период приоритет государственного финансирования в развивающихся странах отдавался в первую очередь поддержке незащищенных слоев населения, а не решению задач снижения загрязнения окружающей среды, переработки отходов производства и потребления и инвестированию в проекты по обеспечению перехода к модели ответственного производства и потребления [1, с. 69].

Надо отметить, что стремление потреблять более качественные, экологически чистые и безопасные продукты в результате выбора потребителем

здорового образа жизни часто наталкивается на противоречие между экономичностью потребления ресурсов/продуктов и увеличением потребительских расходов на приобретение таких товаров и услуг. Речь идет о том, что стоимость «гигиеничных, экологических, этических товаров» в большинстве случаев оказывается выше стоимости обычных товаров, удовлетворяющих аналогичные нужды потребителя, что связано с более высокими издержками на их производство. Именно этим фактом объясняется большая распространенность практик ответственного потребления в развитых странах с преобладанием потребителей их высокодоходных групп [17, с. 130].

С другой стороны, модель ответственного производства и потребления является своеобразной реакцией общества на вызовы экономической нестабильности путем сокращения чрезмерного потребления и, вероятно, призвана минимизировать расходы населения на потребление. Данное противоречие лежит в основе существующей дифференциации между развитыми и развивающимися странами в части реализации модели ответственного производства и потребления.

Однако проведенный анализ позволил выявить и другую важную особенность при реализации модели ответственного производства и потребления в некоторых развитых странах: их осознанное стремление к обеспечению экологичности собственных территорий и безопасности населения, а также наличие соответственных финансовых возможностей подталкивают их к использованию развивающихся стран в качестве площадок для избавления от отходов собственного производства и потребления. Это становится своеобразной формой сепарации интересов и переложения ответственности за решение проблем общества потребления.

4. *Возможности разрешения существующих противоречий в реализации модели ответственного производства и потребления.* На наш взгляд, разрешение существующих экономических, идеологических и институциональных противоречий при реализации данной модели в развитых и развивающихся странах возможно на комплементарной основе.

Все страны мира сосуществуют в рамках единой экосистемы. Ухудшение экологической ситуации в развивающихся странах, увеличение природных катастроф, снижение уровня жизни населения и усиление бедности оказывают непосредственное влияние на развитые страны. Одностороннее подержание экологического и социального благополучия невозможно.

Инициативы развитых стран в данном случае должны быть направлены на помощь в проведении в первую очередь просветительской и информационной деятельности в развивающихся странах, реализацию совместных образовательных проектов и запуск обучающих инициатив по вопросам устойчивого потребления (информационно-цифровая популяризация, включая онлайн-экскурсии, открытые лекции, тематические игры, квезты с молодежью и др.), что послужит пониманию важности обеспечения работы систем сортировки бытовых отходов населения и их последующей переработки. В современном цифровом мире эффективны меры по привлечению лидеров цифрового сообщества (блогеров, кумиров молодежи, организаторов марафонов и т.д.) для популяризации практик ответственного потребления,

например повторного использования вещей, развития «зеленых» навыков, снижающих нагрузку на окружающую среду. Подходы, используемые в развитых странах для формирования новой жизненной идеологии, перехода к здоровому образу жизни населения, в том числе психологические практики по развитию осознанности, играют важную роль в трансформации общественного сознания.

Учитывая эффект экономии, который обеспечивает переход от общества массового потребления к модели ответственного потребления и внедрению практик бережливого производства, становится важной роль международных организаций и грантов правительств развитых стран в софинансировании данных расходов развивающихся стран.

Нормы международного права, регулирующие порядок реализации мер по снижению нагрузки на экосистему, должны давать возможность постепенного перехода к новой модели производства и потребления и сохранять дифференциацию выполнения требований по отношению к странам с низким уровнем социально-экономического развития.

Имеющиеся идеологические, институциональные и финансовые условия для реализации модели ответственного производства и потребления в развитых странах могут быть успешно дополнены совместным решением проблемы ухудшения экологии, изменения климата и усиления социальной напряженности в развивающихся странах. Примером может служить адаптация успешных практик европейских стран. В свою очередь, многие развивающиеся страны укрепляют свой цифровой потенциал, а частности Китай, Индия, и способны сформировать новый опыт реализации экоинициатив на основе использования опережающих технологий.

Выводы

В статье представлен комплексный подход к раскрытию особенностей реализации модели ответственного производства и потребления в развитых и развивающихся странах.

Авторы обосновали предпосылки развития модели ответственного производства и потребления, а также ее преимущества для решения социально-экономических и экологических задач в период изменений.

В статье проведен развернутый сравнительный анализ форм проявления ответственного поведения потребителей и практик ответственного производства компаний в развитых и развивающихся странах. Для сравнения выбраны Финляндия, Германия, Франция, Италия, Россия, Китай, Индия. Сравнительный анализ реализован на основе данных Всемирного банка, Организации Объединенных Наций, Statista, BVMG, GlobeScan, SustainAbility, IEA. Проведенный сравнительный анализ позволил сделать вывод о большей приверженности развитых стран модели ответственного производства и потребления и существовании факторов, сдерживающих переход развивающихся стран к реализации принципов устойчивого развития. Исследование позволило выявить существующие противоречия в реализации модели

ответственного производства и потребления в различных страновых условиях, а также установить их диалектический характер.

В статье предложены рекомендации по реализации государственной политики, направленной на согласование интересов развитых и развивающихся стран в части выполнения принципов ответственного производства и потребления. Авторы привели обоснования, что разрешение выявленных экономических, идеологических и институциональных противоречий при реализации данной модели в развитых и развивающихся странах возможно на комплементарной основе.

Список источников

1. Карпунина Е.К., Губернаторова Н.Н., Соболевская Т.Г. Эффекты пандемии covid-19: новые паттерны потребительского поведения // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. № 1 (88). С. 63–76.
2. United Nations. The Sustainable Development Goals Report 2022. URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2022.pdf>
3. Хашир Б.О., Яковлева Е.А., Лубова Т.Н., Адлина Т.В. Социально-экономическое благополучие человека в условиях воздействия экологических угроз // Вестник Сургутского государственного университета. 2023. Т. 11, № 3. С. 82–95.
4. Коданева С.И. Роль цифровых технологий в обеспечении устойчивого развития // Социальные новации и социальные науки. 2022. № 1. С. 58–73.
5. National Bureau of Statistics of China. Statistical communiqué of the people's republic of China on the 2023 national economic and social development. URL: https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202402/t20240228_1947918.html
6. Мартынов А. К вопросу об универсальной теории экономической системной трансформации // Общество и экономика. 2018. № 4. С. 5–30.
7. Карпунина Е.К. (ред.) и др. Цифровая трансформация хозяйственных систем: новые возможности и риски. М. : Русайнс, 2022.
8. Аким М. Э. и др. Устойчивое развитие в неустойчивом мире: объединяя усилия регионов, городов и компаний: докл. к XXIV Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М. : НИУ ВШЭ, 2023.
9. Руцкий В.Н., Филиппов И.А. Взаимосвязь уровня бедности и факторов зеленой экономики в странах Европейского союза // Финансовый журнал. 2022. Т. 14, № 1. С. 56–70.
10. Макаров А.А., Кейко А.В., Малахов В.А. Исследование путей и темпов развития низкоуглеродной энергетики в России: монография. М. : ИНЭИ РАН, 2022.
11. Борисов А.Н. Влияние целей устойчивого развития тысячелетия ООН на развитие регионов России // Этносоциум и межнациональная культура. 2021. № 4. С. 64–80.
12. Lavrik M. Customary Norms, General Principles of International Environmental Law, and Assisted Migration as a Tool for Biodiversity Adaptation to Climate Change // Jus Cogens. 2022. Vol. 4. P. 101.
13. Yin C., Zhao W., Fu B., Meadows M.E., Pereira P. Key axes of global progress towards the Sustainable Development Goals // Journal of Cleaner Production. 2023. Vol. 385. P. 135767.
14. Бобылев С. Н., Кирюшин П. А., Кошкина Н. П. Новые приоритеты для экономики и зеленое финансирование // Экономическое возрождение России. 2021. № 1. С. 152–166.
15. Prata J. C., Silva A. L., Walker T. R., Duarte A. C., Rocha-Santos T. Covid-19 pandemic repercussions on the use and management of plastics // Environmental Science & Technology. 2020. Vol. 54 (13). P. 7760–7765.
16. Karpunina E.K., Ruzhanskaya N.V., Podorova-Anikina O.N., Zubareva N.N., Luchaninov R.S. Transformation of consumer behavior during the covid-19 pandemic. In Geo-Economy of the Future. Sustainable Agriculture and Alternative Energy. Cham, 2022. P. 85–96.

17. Шкодинский С. В., Рыкова И. Н., Юрьева А. А. Опыт отдельных зарубежных стран в сфере снижения выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2021. № 4. С. 118–132.
18. Даданов В. А., Кухно А. А. Анализ опыта решения проблем энергетической эффективности в скандинавских странах и перспективы его адаптации к российским условиям // Инженерный журнал: наука и инновации. 2014. № 6. URL: <http://engjournal.ru/catalog/indust/hidden/1226.html>
19. Сперанская О., Понизова О., Цитцер О., Гурский Я. Пластик и пластиковые отходы в России: ситуация, проблемы и рекомендации. Международная Сеть по Ликвидации Загрязнителей (International Pollutants Elimination Network), 2021.
20. Кащеев О. В., Усик С. П., Вингерт А. И. Ответственное потребление как новая парадигма культуры современного общества // Вестник славянских культур. 2021. Т. 61. С. 127–135.
21. Papadaki M., Kalogeraki S. Exploring Social and Solidarity Economy (SSE) during the Greek Economic Crisis // Partecipazione and Confitto: Special issue: Socio-political Responses during Recessionary Times in Greece. 2018. Vol. 11(1). P. 38–69.
22. Cristancho C. E., Loukakis A. A Comparative Regional Perspective on Alternative Action Organization Responses to the Economic Crisis Across Europe // American Behavioral Scientist. 2018. Vol. 62(6). P. 758–777.
23. Кудинов В. В., Мухина Е. Г. Продовольственная безопасность в Европе: от права на обеспечение продовольствием до реализации права на достаточное питание (особенности экономико-правового обеспечения) // Правопорядок: история, теория, практика. 2021. № 4 (31). С. 122–131.
24. Neumann W. P., Dixon S. M., Nordval A.-C. Consumer Demand as a Driver of Improved Working Conditions: the ‘Ergo-Brand’ Proposition // Ergonomics. 2014. Vol. 57, № 8. P. 1113–1126.
25. Карпунин К. Д., Карпунина А. Д. Новые тренды потребительского поведения в период пандемии // Взгляд молодых учёных на подходы и алгоритмы управления пространственным развитием для повышения устойчивости, инновационности и конкурентоспособности экономики регионов : сб. трудов / под ред. В. В. Окрепилова, А. Д. Шматко. СПб., 2022. С. 89–98.
26. 50% of Global Consumers Willing to Pay More for Socially Responsible Products <https://sustainablebrands.com/read/behavior-change/50-of-global-consumers-willing-to-pay-more-for-socially-responsible-products>
27. BBMG, GlobeScan, SustainAbility. Re:thinking consumption Consumers and the Future of Sustainability. URL: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/Rethinking_Consumption_Consumers_and_the_Future_of_Sustainability_The_Regeneration_Roadmap.pdf
28. Рейтинг Nielsen по ответственному потреблению. URL: <https://www.greatitalianfoodtrade.it/ru/прогресс/рейтинг-Нильсена-по-ответственному-потреблению/>
29. Prevent Waste. How Germany’s EPR system for packaging waste went from a single PRO to multiple PROs with a register. URL: <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2023/06/Germany.pdf>
30. Zerowastefrance. Événementiel zéro déchet. URL: <https://www.zerowastefrance.org/projet/evnementiel-zero-dechet/>
31. Силдэйр. Тренды потребления россиянами продуктов питания. URL: <https://силдэйр.пф/blog/tpost/c6x8dczho1-trendi-potrebleniya-rossiyanami-produkto>
32. Европейская экономическая комиссия. Исследование по каршерингу и карпулингу. URL: <https://unece.org/fileadmin/DAM/trans/doc/2020/sc1/ECE-TRANS-SC1-INF-OCT-2020-4r.pdf>
33. Statista. Shared Mobility: market data & analysis. URL: <https://www.statista.com/study/40459/mobility-services-report/>

34. Анисимова А.И., Лебедева А.С. Исследование инноваций в сфере экологической безопасности транспорта мегаполиса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 3. С. 11–21.

35. Suárez E., Hernández B., Gil-Giménez D., Corral-Verdugo V. Determinants of Frugal Behavior: The Influences of Consciousness for Sustainable Consumption, Materialism, and the Consideration of Future Consequences // Front. Psychol. Sec. Environmental Psychology. 2020. Vol. 11. doi: 10.3389/fpsyg.2020.567752

36. Sustainable Development Index 2024. URL: <https://dashboards.sdgindex.org/rankings>

37. Statista. The volume of household waste in the world as of 2022 by individual countries (in millions of tons). URL: <https://www.statista.com/statistics/916749/global-generation-of-municipal-solid-waste-by-country/#statisticContainer>

38. Statista. Global production of electronic waste in 2010-2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/499891/projection-ewaste-generation-worldwide/>

39. Vadoudi K., Kim J., Laratte B., Lee S.-J., Troussier N. E-waste management and resources recovery in France // Waste Manag Res. 2015. Vol. 33 (10). P. 919–929.

40. Statista. Global regional waste management. URL: <https://www.statista.com/statistics/239666/waste-disposal-worldwide/>

41. Hupponen M., Havukainen J., Horttanainen M. Long-term evolution of the climate change impacts of solid household waste management in Lappeenranta // Finland Waste Manag. 2023. Vol. 157. P. 69–81.

42. Statista. Annual turnover of the waste collection industry in Finland from 2013 to 2022 (in millions of euros). URL: <https://www.statista.com/statistics/430076/turnover-waste-collection-industry-finland/>

43. Пиунно С. Переработка твердых бытовых отходов. Juvenes print oulu, 2014.

44. Путинцева Н.А., Чекалин В.С. Обзор мер по организации управления отходами в России, как фактора повышения ее энергоэффективности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 68–74.

45. IEA. CO₂ emissions from fuel combustion in selected economies, 2000-2019. URL: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/ghg-emissions-from-fuel-combustion-in-selected-economies-2000-2019>

46. Ministère de la Transition écologique. Politiques publiques pour réduire la pollution de l'air. URL: <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/politiques-publiques-reduire-pollution-lair>

47. Statista. Global per capita nitrogen oxides emissions 2021, by select country. URL: <https://www.statista.com/statistics/478834/leading-countries-based-on-per-capita-nitrogen-oxide-emissions/>

48. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2016/2284/ЕС от 14 декабря 2016 г. о сокращении национальных выбросов в атмосферный воздух определенных загрязняющих веществ. URL: <https://wcooep.eu/wp-content/uploads/2020/04/Директива-Европейского-Парламента-и-Совета-Европейского-Союза-2016-2284.pdf>

References

1. Karpunina, E.K., Gubernatorova, N.N. & Sobolevskaya, T.G. (2022) Effekty pandemii COVID-19: novyye patterny potrebitel'skogo povedeniya [Effects of the COVID-19 pandemic: New patterns of consumer behavior]. *Vestnik Severo-Kavkazskogo Federal'nogo Universiteta*. 1 (88). pp. 63–76.

2. United Nations. (2022) *The sustainable development goals report 2022*. [Online] Available from: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2022.pdf>

3. Khashir, B.O., Yakovleva, E.A., Lubova, T.N. & Adlina, T.V. (2023) Sotsial'no-ekonomicheskoye blagopoluchiye cheloveka v usloviyakh vozdeystviya ekologicheskikh ugroz

[Socio-economic well-being of a person under the influence of environmental threats]. *Vestnik Surgutskogo Gosudarstvennogo Universiteta*. 11 (3). pp. 82–95.

4. Kodaneva, S.I. (2022) Rol' tsifrovyykh tekhnologiy v obespechenii ustoychivogo razvitiya [The role of digital technologies in ensuring sustainable development]. *Sotsial'nyye Novatsii i Sotsial'nyye Nauki*. 1. pp. 58–73.

5. National Bureau of Statistics of China. (2024) *Statistical communiqué of the people's republic of China on the 2023 national economic and social development*. [Online] Available from: https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202402/t20240228_1947918.html

6. Martynov, A.K. (2018) K voprosu ob universal'noy teorii ekonomicheskoy sistemnoy transformatsii [On a universal theory of economic system transformation]. *Obshchestvo i Ekonomika*. 4. pp. 5–30.

7. Karpunina, Y.K. (Ed.). (2022) *Tsifrovaya transformatsiya khozyaystvennykh system: novyye vozmozhnosti i riski* [Digital transformation of economic systems: New opportunities and risks]. Moscow: Rusayns.

8. Akim, M.E. et al. (2023) *Ustoychivoye razvitiye v neustoychivom mire: ob"yedinyaya usiliya regionov, gorodov i kompaniy: dokl. k XXIV Yasinskoy (Aprel'skoy) mezhdunar. nauch. konf. po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva* [Sustainable development in an unstable world: Joining the efforts of regions, cities and companies: Reports to the XXIV Yasin (April) International Conference on the Problems of Economic and Social Development]. Moscow: HSE.

9. Rutskiy, V.N. & Filippov, I.A. (2022) Vzaimosvyaz' urovnya bednosti i faktorov zelenoy ekonomiki v stranakh Yevropeyskogo soyuza [The relationship between the poverty level and factors of the green economy in the countries of the European Union]. *Finansovyy Zhurnal*. 14 (1). pp. 56–70.

10. Makarov, A.A., Keyko, A.V. & Malakhov, V.A. (2022) *Issledovaniye putey i tempov razvitiya nizkouglerodnoy energetiki v Rossii: monografiya* [Research on the paths and rates of development of low-carbon energy in Russia: A monograph]. Moscow: ERI RAS.

11. Borisov, A.N. (2021) Vliyaniye tseley ustoychivogo razvitiya tsysyacheletiya OON na razvitiye regionov Rossii [The impact of the UN Millennium Development Goals on the development of Russian regions]. *Etnosotsium i Mezhnatsional'naya Kul'tura*. 4. pp. 64–80.

12. Lavrik, M. (2022) Customary Norms, General Principles of International Environmental Law, and Assisted Migration as a Tool for Biodiversity Adaptation to Climate Change. *Jus Cogens*. 4.

13. Yin, C., Zhao, W., Fu, B., Meadows, M.E. & Pereira, P. (2023) Key axes of global progress towards the Sustainable Development Goals. *Journal of Cleaner Production*. 385. Art. 135767.

14. Bobylev, S.N., Kiryushin, P.A. & Koshkina, N.R. (2021) Novyye priorityety dlya ekonomiki i zelenoye finansirovaniye [New priorities for the economy and green finance]. *Ekonomicheskoye Vozrozhdeniye Rossii*. 1. pp. 152–166.

15. Prata, J.C., Silva, A.L., Walker, T.R., Duarte, A.C. & Rocha-Santos, T. (2020) COVID-19 pandemic repercussions on the use and management of plastics. *Environmental Science & Technology*. 54 (13). pp. 7760–7765.

16. Karpunina, E.K., Ruzhanskaya, N.V., Podorova-Anikina, O.N., Zubareva, N.N. & Luchaninov, R.S. (2022) Transformation of consumer behavior during the COVID-19 pandemic. In: *Geo-Economy of the Future. Sustainable Agriculture and Alternative Energy*. Cham. pp. 85–96.

17. Shkodinskiy, S.V., Rykova, I.N. & Yur'yeva, A.A. (2021) Opyt otdel'nykh zarubezhnykh stran v sfere snizheniya vybrosov zagryaznyayushchikh veshchestv v atmosferynyy vozdukh [Experience of individual foreign countries in reducing emissions of pollutants into the atmospheric air]. *Vestnik Moskovskogo Gosudarstvennogo Oblastnogo Universiteta. Seriya: Ekonomika*. 4. pp. 118–132.

18. Dadanov, V.A. & Kukhno, A.A. (2014) Analiz opyta resheniya problem energeticheskoy effektivnosti v skandinavskikh stranakh i perspektivy yego adaptatsii k rossiyskim usloviyam

[Analysis of the experience of solving the problems of energy efficiency in the Scandinavian countries and the prospects for its adaptation to Russian conditions]. *Inzhenernyy Zhurnal: Nauka i Innovatsii*. 6. [Online] Available from: <http://engjournal.ru/catalog/indust/hidden/1226.html>

19. Speranskaya, O., Ponizova, O., Tsittser, O. & Gurskiy, Ya. (2021) *Plastik i plastikovyye otkhody v Rossii: situatsiya, problemy i rekomendatsii* [Plastic and plastic waste in Russia: Situation, problems and recommendations]. Mezhdunarodnaya Set' po Likvidatsii Zagryazniteley (International Pollutants Elimination Network).

20. Kashcheyev, O.V., Usik, S.P. & Vingert, A.I. (2021) *Otvetstvennoye potrebleniye kak novaya paradigma kultury sovremennogo obshchestva* [Responsible consumption as a new paradigm of culture of modern society]. *Vestnik Slavyanskikh Kul'tur*. 61. pp. 127–135.

21. Papadaki, M. & Kalogeraki, S. (2018) Exploring Social and Solidarity Economy (SSE) during the Greek Economic Crisis. *Partecipazione and Confitto*. Special issue: Socio-political Responses during Recessionary Times in Greece. 11 (1), 38–69.

22. Cristancho, C.E. & Loukakis, A. (2018) A Comparative Regional Perspective on Alternative Action Organization Responses to the Economic Crisis Across Europe. *American Behavioral Scientist*. 62 (6). pp. 758–777.

23. Kudinov, V.V. & Mukhina, Ye.G. (2021) *Prodoval'stvennaya bezopasnost' v Yevrope: ot prava na obespecheniye prodoval'stviyem do realizatsii prava na dostatochnoye pitaniye (osobennosti ekonomiko-pravovogo obespecheniya)* [Food security in Europe: From the right to food supply to the realization of the right to adequate nutrition (features of economic and legal support)]. *Pravoporyadok: istoriya, teoriya, praktika*. 4 (31). pp. 122–131.

24. Neumann, W.P., Dixon, S.M. & Nordval, A.C. (2014) Consumer Demand as a Driver of Improved Working Conditions: the 'Ergo-Brand' Proposition. *Ergonomics*. 57 (8). pp. 1113–1126.

25. Karpunin, K.D. & Karpunina, A.D. (2022) *Novyye trendy potrebitel'skogo povedeniya v period pandemii* [New trends in consumer behavior during the pandemic]. In: Okrepilov, V.V. & Shmatko, A.D. (eds) *Vzglyad molodykh uchonykh na podkhody i algoritmy upravleniya prostranstvennym razvitiyem dlya povysheniya ustoychivosti, innovatsionnosti i konkurentosposobnosti ekonomiki regionov* [Early-career scientists' views on approaches and algorithms for managing spatial development to improve sustainability, innovation and competitiveness of regional economies]. St. Petersburg. pp. 89–98.

26. Sustainable Brands. (n.d.) *50% of Global Consumers Willing to Pay More for Socially Responsible Products*. [Online] Available from: <https://sustainablebrands.com/read/behavior-change/50-of-global-consumers-willing-to-pay-more-for-socially-responsible-products>

27. BBMG, GlobeScan & SustainAbility. (n.d.) *Re:thinking consumption. Consumers and the Future of Sustainability*. [Online] Available from: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/Rethinking_Consumption_Consumers_and_the_Future_of_Sustainability_The_Regeneration_Roadmap.pdf

28. Great Italian Food Trade. (n.d.) *Reyting Nil'sena po otvetstvennomu potrebleniyu* [Nielsen rating for responsible consumption]. [Online] Available from: <https://www.greatitalianfoodtrade.it/ru/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%9D%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%B0-%D0%BF%D0%BE-%D0%BE%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%83-%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E/>

29. Prevent Waste. (n.d.) *How Germany's EPR system for packaging waste went from a single PRO to multiple PROs with a register*. [Online] Available from: <https://prevent-waste.net/wp-content/uploads/2023/06/Germany.pdf>

30. ZerowasteFrance. (n.d.) *Événementiel zéro déchet*. [Online] Available from: <https://www.zerowasteFrance.org/projet/evnementiel-zero-dechet/>

31. Sildayr. (n.d.) *Trendy potrebleniya rossiyanami produktov pitaniya* [Trends in food consumption by Russians]. [Online] Available from: <https://xn--d1aheglablg.xn--plai/blog/tpost/c6x8dczho1-trendi-potrebleniya-rossiyanami-produkto>
32. UNECE. (n.d.) *Issledovaniye po karsheringu i karpulingu* [Study on carsharing and carpooling]. [Online] Available from: <https://unece.org/fileadmin/DAM/trans/doc/2020/sc1/ECE-TRANS-SC1-INF-OCT-2020-4r.pdf>
33. Statista. (n.d.) *Shared Mobility: market data & analysis*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/study/40459/mobility-services-report/>
34. Anisimova, A.I. & Lebedeva, A.S. (2020) *Issledovaniye innovatsiy v sfere ekologicheskoy bezopasnosti transporta megapolisa* [Research on innovations in the field of environmental safety of transport in the metropolis]. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment*. 3. pp. 11–21.
35. Suárez, E., Herndez, B., Gil-Giménez, D. & Corral-Verdugo, V. (2020) Determinants of Frugal Behavior: The Influences of Consciousness for Sustainable Consumption, Materialism, and the Consideration of Future Consequences. *Frontiers in Psychology*. 11. doi: 10.3389/fpsyg.2020.567752
36. *Sustainable Development Index 2024*. [Online] Available from: <https://dashboards.sdgindex.org/rankings>
37. Statista. (n.d.) *The volume of household waste in the world as of 2022 by individual countries (in millions of tons)*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/916749/global-generation-of-municipal-solid-waste-by-country/#statisticContainer>
38. Statista. (n.d.) *Global production of electronic waste in 2010–2022*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/499891/projection-ewaste-generation-worldwide/>
39. Vadoudi, K., Kim, J., Laratte, B., Lee, S.J. & Troussier, N. (2015) E-waste management and resources recovery in France. *Waste Management & Research*. 33 (10). pp. 919–929.
40. Statista. (n.d.) *Global regional waste management*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/239666/waste-disposal-worldwide/>
41. Hupponen, M., Havukainen, J. & Horttanainen, M. (2023) Long-term evolution of the climate change impacts of solid household waste management in Lappeenranta. *Waste Management*. 157. pp. 69–81.
42. Statista. (n.d.) *Annual turnover of the waste collection industry in Finland from 2013 to 2022 (in millions of euros)*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/430076/turnover-waste-collection-industry-finland/>
43. Piippo, S. (2014) *Pererabotka tverdykh bytovykh otkhodov* [Recycling of solid household waste]. Juvenes print oulu.
44. Putintseva, N.A. & Chekalin, V.S. (2018) *Obzor mer po organizatsii upravleniya otkhodami v Rossii, kak faktora povysheniya yeye energoeffektivnosti* [Review of measures to organize waste management in Russia as a factor in increasing its energy efficiency]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 4 (112). pp. 68–74.
45. International Energy Agency (IEA). (n.d.) *CO2 emissions from fuel combustion in selected economies, 2000–2019*. [Online] Available from: <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/ghg-emissions-from-fuel-combustion-in-selected-economies-2000-2019>
46. Ministère de la Transition écologique. (n.d.) *Politiques publiques pour réduire la pollution de l'air*. [Online] Available from: <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/politiques-publiques-reduire-pollution-lair>
47. Statista. (n.d.) *Global per capita nitrogen oxides emissions 2021, by select country*. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/478834/leading-countries-based-on-per-capita-nitrogen-oxide-emissions/>
48. WECOOP. (2016) *Direktiva Yevropeyskogo Parlamenta i Soveta Yevropeyskogo Soyuzha 2016/2284/YES ot 14 dekabrya 2016 g. o sokrashchenii natsional'nykh vybrosov v atmosferynyy vozdukh opredelennykh zagryaznyayushchikh veshchestv* [Directive 2016/2284/EU of the European Parliament and of the Council of 14 December 2016 on the reduction of national emissions of certain atmospheric pollutants]. [Online] Available from: <https://wecoop.eu/wp->

content/uploads/2020/04/%D0%94%D0%B8%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0-%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0-%D0%B8-%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%B0-%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%A1%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D0%B0-2016-2284.pdf

Информация об авторах:

Кузьменко Н.И. – кандидат географических наук, доцент, доцент кафедры философии, экономики и социально-гуманитарных дисциплин, Воронежский государственный педагогический университет (Воронеж, Россия). E-mail: sv-science@yandex.ru; ORCID: 0000-0002-3456-8097.

Гатина Э.А. – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики производства, Казанский (Приволжский) федеральный университет (Казань, Россия). E-mail: gatina_ea@mail.ru; ORCID: 0000-0001-6512-2576

Корякина Т.В. – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и общегуманитарных дисциплин, Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Липецк, Россия). E-mail: tvkoryakina@fa.ru; ORCID: 0000-0001-8922-8973

Чудаева А.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия, Самарский государственный экономический университет (Самара, Россия). E-mail: chudaeva@inbox.ru; ORCID: 0000-0003-0281-5089

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Вклад авторов:

Н.И. Кузьменко – корреспондирующий автор, разработка теоретических исследований, подбор научной литературы, обоснование полученных выводов.

Э.А. Гатина – формирование методологических основ исследования, выдвижение научной гипотезы, определение целей и задач исследования, подготовка выводов.

Т.В. Корякина – формирование статистической базы исследования, обработка данных, построение диаграмм, анализ результатов исследования.

А.А. Чудаева – обработка данных путем систематизации и проведения экономического анализа, реализация сравнительного анализа, формирование рекомендаций.

Information about the authors:

N.I. Kuzmenko, Cand. Sci. (Geography), docent, associate professor of the Department of Philosophy, Economics and Socio-Humanitarian Disciplines, Voronezh State Pedagogical University (Voronezh, Russian Federaton). E-mail: sv-science@yandex.ru; ORCID: 0000-0002-3456-8097.

E.A. Gatina, Cand. Sci. (Economics), docent, associate professor of the Department of Production Economics, Kazan (Volga Region) Federal University (Kazan, Russian Federaton). E-mail: gatina_ea@mail.ru; ORCID: 0000-0001-6512-2576

T.V. Koryakina, Cand. Sci. (Economics), docent, head of the Department of Management and General Humanitarian Disciplines, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk, Russian Federation). E-mail: tvkoryakina@fa.ru; ORCID: 0000-0001-8922-8973

A.A. Chudaeva, Cand. Sci. (Economics), associate professor of the Department of Economics, Organization and Strategy of Enterprise Development, Samara State University of Economics (Samara, Russian Federation). E-mail: chudaeva@inbox.ru; ORCID: 0000-0003-0281-5089

The authors declare no conflicts of interests.

Contributor roles in multiple author submission:

N.I. Kuzmenko – corresponding author, development of theoretical research, selection of scientific literature, substantiation of the conclusions.

E.A. Gatina – formation of the methodological foundations of the study, formulation of the research hypothesis, setting of the aim and objectives of the study, preparation of conclusions.

T.V. Koryakina – formation of the statistical database of the study, data processing, charting, analysis of the results of the study.

A.A. Chudaeva – data processing through systematization and economic analysis, comparative analysis, formation of recommendations.

Статья поступила в редакцию 01.11.2024;
одобрена после рецензирования 19.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.

The article was submitted 01.11.2024;
approved after reviewing 19.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.

Дискуссионная площадка

Научная статья

УДК 336.02

doi: 10.17223/19988648/69/19

О необходимости корректировки основных целей деятельности Банка России

Владимир Иванович Пантелеев¹

*¹ Красноярский государственный аграрный университет, Красноярск, Россия,
vpanteleev@yandex.ru*

Аннотация. Любой общественный институт действует в рамках правил, определенных нормативно-правовой базой. В статье анализируется, какое влияние оказывают на денежно-кредитную политику Банка России формулировки об основных целях его деятельности, отраженные в федеральном законе о нём. Как показано в исследовании, отсутствие установленных на законодательном уровне критериев понятия устойчивости рубля существенно снижает эффективность контроля общества и государства за деятельностью финансового регулятора, не позволяет российскому Центробанку полноценно выполнять его конституционную обязанность по защите и обеспечению устойчивости рубля. В то же время в деятельности Банка России прослеживается явное стремление в ущерб российской экономике выполнять другую, прописанную в законе основную цель, – развитие и укрепление банковской системы. Конкретное проявление это стремление находит, в частности, в явном завышении ключевой ставки в ущерб реальной экономике, но зато создающем более комфортные условия для ведения банковского бизнеса. Федеральный закон о российском Центробанке составлялся и редактировался под влиянием международных финансовых институтов, таких как МВФ и Всемирный банк. Это наложило существенный отпечаток на его содержание. Правила игры для стран – членов МВФ создавались таким образом, чтобы максимальную выгоду от взаимоотношений между кредиторами и должниками получали финансовые организации, наиболее близко стоящие к центру глобальной финансовой системы, а страны финансовой периферии выступали их донорами. По мнению автора, без выхода России из МВФ, Всемирного банка и других институтов мировой финансовой олигархии, где Россия играет, по существу, лишь представительскую, а не субъектную роль, нашей стране не получится решить задачу избавления от уплаты ренты мировому финансовому гегемону, на чём настаивает Президент России Владимир Путин. Делается также вывод о необходимости внесения корректировок в федеральный закон о российском Центробанке с целью совершенствования его деятельности, создания нормативно-правовых предпосылок для реального объединения усилий Правительства и Центрального банка по обеспечению экономического роста в стране. Главной целью Банка России должно стать создание благоприятных условий для экономического роста на основе защиты и обеспечения устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам. От основной цели Банка России «развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации» на законодательном уровне следует отказаться.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Центральный банк, ключевая ставка, экономический рост, валовой внутренний продукт (ВВП)

Для цитирования: Пантелеев В.И. О необходимости корректировки основных целей деятельности Банка России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 335–355. doi: 10.17223/19988648/69/19

Discussions

Original article

On the need to adjust the main objectives of the Bank of Russia

Vladimir I. Pantelev¹

¹ *Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, Russian Federation, vpantelev@yandex.ru*

Abstract. Any public institution operates within the framework of rules defined by the regulatory framework. The article analyzes the impact on the monetary policy of the Bank of Russia of the wording on the main objectives of its activities, reflected in the federal law on it. As shown in the study, the absence of criteria for the concept of ruble stability established at the legislative level significantly reduces the effectiveness of public and state control over the activities of the financial regulator, and does not allow the Russian Central Bank to fully fulfill its constitutional duty to protect and ensure the stability of the ruble. At the same time, there is a clear desire in the activities of the Bank of Russia, to the detriment of the Russian economy of the real sector, to fulfill another main goal prescribed in the law – the development and strengthening of the banking system. This aspiration finds a concrete manifestation, in particular, in the obvious overestimation of the key rate to the detriment of the real economy, but creating more comfortable conditions for conducting banking business. The federal law on the Russian Central Bank was drafted and edited under the influence of international financial institutions such as the IMF and the World Bank. This has left a significant imprint on its content. The rules of the game for the IMF member countries were created in such a way that the financial organizations closest to the center of the global financial system received the maximum benefit from the relationship between creditors and debtors, and the countries of the financial periphery acted as their donors. According to the author, without Russia's withdrawal from the IMF, the World Bank and other institutions of the global financial oligarchy, where Russia plays, in fact, only a representative, not a subjective role, our country will not be able to solve the problem of getting rid of paying rent to the global financial hegemon, as Russian President Vladimir Putin insists. It is also concluded that it is necessary to make adjustments to the federal law on the Russian Central Bank in order to improve its activities, create regulatory prerequisites for a real unification of the efforts of the Government and the Central Bank to ensure economic growth in the country. The main goal of the Bank of Russia should be to create favorable conditions for economic growth based on the protection and stability of the ruble, including its purchasing power and exchange rate against foreign currencies. The main goal of the Bank of Russia, the development and strengthening of the banking system of the Russian Federation, should be abandoned at the legislative level.

Keywords: monetary policy, central bank, key rate, economic growth, gross domestic product, GDP

For citation: Panteleev, V.I. (2025) On the need to adjust the main objectives of the Bank of Russia. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 335–355. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/19

Введение

Как отметил в начале января 2023 г. Президент России Владимир Путин, укрепление финансового суверенитета есть «важнейшее условие для наращивания инвестиций» в российскую экономику [1]. Решение подобной задачи невозможно без корректировки, а частично и полной отмены нормативно-правовых актов, регулирующих денежно-кредитную и финансовую политику российских властей.

Никакая организация не может эффективно существовать без правильной постановки перед ней цели. Цель настоящей статьи проанализировать, как влияют на денежно-кредитную политику Банка России основные цели, которые поставлены перед ним на законодательном уровне, дать некоторые рекомендации по устранению имеющихся проблем.

Вашингтонский консенсус и закон о российском Центробанке

В 1992 г. Россия вступила в Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк). Став членом этих организаций, наша страна присоединилась и к принципам так называемого Вашингтонского консенсуса, в свое время разработанного для стран, которые до сей поры принято называть развивающимися. Следование этим рецептам ведет к долговой кабале стран-заёмщиков. Одним из непереносимых требований, к примеру, является отказ от субсидий в пользу инвестиций. Есть в числе условий и свободный обменный курс национальной валюты, либерализация финансовых рынков, а также внешней торговли за счёт снижения ставок импортных пошлин. Требуется также устранять препятствия для входа и выхода капитала из страны и т.д.

В общем, следование требованиям МВФ ведет не только к захвату национальных рынков иностранными компаниями. Так, реально требование об устранении препятствий по движению капиталов неизбежно ведёт к росту финансовых спекуляций и оффшоризации экономики. Если должен быть свободный обменный курс национальной валюты, то всевозможные крупные хедж-фонды, располагающие серьезными средствами, могут очень хорошо зарабатывать на валютно-обменных операциях, играя на повышение или понижение курса [2].

В 1996 г. Россия вступила в Международный банк расчётов (МБР), который позиционирует себя как координатор деятельности центробанков мира. Представитель российского Центробанка имеет право участвовать в заседаниях управляющих центробанков в МБР, но его роль чисто декоративная. Банк России обладает лишь 0,53% голосующих акций МБР, а потому его

представитель не имеет какой-либо возможности повлиять на решения МБР, хотя должен их выполнять [3].

По большому счёту вступление России в эту организацию было бы вряд ли реально, если бы ранее, 26 апреля 1995 г., Президент России Борис Ельцин не подписал Федеральный закон № 65-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР “О Центральном банке РСФСР (Банке России)”» [4], принятый в 1990 г.

Суть поправок, внесенных в этот закон, заключалась в том, что в деятельности ЦБ стали учитываться нормы и правила, установленные для членов МВФ и Всемирного банка. Благодаря этому в законе о российском Центробанке впервые в отдельной статье были обозначены основные цели его деятельности.

Приведем эту статью целиком:

«Статья 3. Основными целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России» [5].

Как видно из текста статьи, первейшая цель Центробанка – это защита и обеспечение устойчивости рубля, что и записано в Конституции РФ (ст. 75). Более того, в том не очень далеком 1995 г. законодатель попытался установить и критерии, что следует понимать под устойчивостью рубля, а именно: его покупательную способность и курс по отношению к иностранным валютам.

В 2002 г., когда принимался действующий ныне Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», критерии устойчивости рубля были убраны из закона. Позднее, в 2011 и 2013 гг. в ст. 3 были внесены дополнения и изменения. На сегодняшний день она содержит нижеследующие основные цели Центробанка: *«защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка Российской Федерации; обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации»* [6].

Оставим вне нашего анализа основные цели Банка России, которые были введены в 2011 и 2013 гг. Этот разбор – тема отдельного исследования. Остановимся только на двух целях: цели № 1 – защита и обеспечение устойчивости рубля и цели № 2 – развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

Прежде всего отметим, что отсутствие на законодательном уровне критериев понятия «устойчивость рубля» не только ослабляет контроль общества и государства за деятельностью одного из важнейших институтов управления экономикой России, к которым относится Центробанк, но и затрудняет создание предпосылок перехода органов власти и управления страны к политике устойчивого экономического роста [7].

Вторая по формулируемой значимости цель Банка России, как видно из текста закона, – развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

На законодательном уровне тоже нет четкого определения, какое содержание следует вкладывать в эту цель. Чтобы банки были надежными, крупными, чтобы они обладали большим запасом ликвидности? Нет ответа на эти вопросы.

Однако когда вчитываешься в другие статьи Закона о ЦБ, то понимаешь, что интересы банковского сообщества очень даже в нём учтены.

Политика навязывания банковских услуг

В 1995 г. в тексте Закона о ЦБ появилась ст. 22, которая в той же редакции присутствует и в современной его версии. Прочитируем её целиком:

«Статья 22. Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству Российской Федерации для финансирования бюджетного дефицита, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, за исключением тех случаев, когда это предусматривается федеральным законом о федеральном бюджете.

Банк России не вправе предоставлять кредиты на финансирование дефицитов бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов» [8].

Если вдумываться в текст этой статьи, также составленной в рамках вхождения России в международные финансовые организации, то на первый взгляд кажется, что всё в порядке. Банк России у нас независим. Не его дело латать прорехи в бюджетах федеральных, региональных и местных органов власти и управления. Но если Центробанк не имеет права этого делать, то тогда услуги по кредитованию бюджетной системы должны оказывать коммерческие банки, как отечественные, так и зарубежные. Между Центробанком и государством должен появиться посредник, разумеется имеющий свою выгоду.

Нужны Минфину России деньги? Центробанк имеет возможность выдать кредит РЕПО коммерческому банку, тот на эти деньги выкупит государственные облигации, наварит свой процент, а потом вернет кредит Центробанку. Эта схема полностью вписывается в цель № 2 Банка России – развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации.

Однако когда всматриваешься в нормативные документы других центробанков, то невольно вкрадывается сомнение в справедливости и полезности ст. 22 Закона о ЦБ России. Так, Народный банк Китая в соответствии с законом имеет право напрямую покупать государственные облигации [9], государство при таком подходе не делится с посредником.

Федеральная резервная система США тоже имеет возможность напрямую кредитовать государство путем выкупа государственных облигаций. Этот способ латания бюджетных дыр, часто называемый количественным смягчением (Quantitative Easing, QE), весьма активно используется, как отмечает

Банк России в своём официальном документе, «центральными банками развитых стран (США, Великобритания, еврозона и другие)» [10, с. 137].

Следует учесть, что на рынке финансовых услуг два основных игрока: тот, кто занимает деньги, и тот, кто их даёт. Интересы у них диаметрально противоположные. Для тех, кто кредиты выдает, идеальная ситуация, когда вокруг много должников. Но при этом он должен заботиться о том, чтобы должник всё же был жив, иначе банк или иная финансовая организация может лишиться своего ростовщического дохода.

Правила игры для стран – членов МВФ создавались таким образом, чтобы максимальную выгоду от взаимоотношений между кредиторами и должниками получали финансовые организации, наиболее близко стоящие к центру глобальной финансовой системы, а страны финансовой периферии выступали их донорами [11].

С нашей точки зрения, можно выделить два основных мотива, из-за которых ст. 22 Закона о ЦБ РФ была составлена в процитированной редакции.

С одной стороны, международным финансовым институтам важно было загрузить бюджетную систему России долговыми обязательствами. Государство-должник – это идеальный клиент для любого коммерческого банка, в том числе и зарубежного. Занимает помногу, а риски невозврата кредита относительно невелики.

С другой стороны, МВФ и другими институтам Вашингтонского консенсуса важно было лишить российскую бюджетную систему эмиссионного дохода.

На сегодня, как показано в исследовании А. Отырбы и А. Кобякова [12], создание фиатных денег есть самый доходный бизнес на планете Земля.

В странах так называемого коллективного Запада основная часть денег эмитируется через кредитование центробанками своих правительств под залог государственных облигаций. Поскольку эти облигации котируются на бирже, то создается товарная масса, которая выступает обеспечением основной части выпущенных под них денег. Благодаря этому не провоцируется инфляция. Эмиссионный доход (сеньораж) достаётся тому, с кем эмитент денег осуществляет первую транзакцию, т.е. государству.

Издержки по созданию фиатных денег, особенно безличных, невелики. Сумма же эмиссионного дохода, образующаяся при их создании, фактически равна всей сумме эмитируемых денег. Ну а чтобы инфляция все же не разогрелась, предпринимаются меры к тому, чтобы выпущенные деньги «экспортировались» за рубеж.

А как же страны мировой финансовой периферии? Прочитываем уже упомянутую статью: «В процессе “создания” денег финансово неразвитыми странами первой транзакцией является покупка иностранной валюты, в результате чего эмиссионный доход уходит в пользу страны, валюту которой выкупает эмитент (центробанк)» [12].

Иными словами, процитированная ст. 22 Закона о ЦБ прямо подталкивает российские власти и к покупке иностранной валюты, т.е. финансовой поддержке стран до начала специальной военной операции так именуемого

коллективного Запада, а с началом СВО – Китая, так как вместо валют дружественных стран стал приобретаться юань.

Как показывают современные исследования, в Бюджетный и Налоговый кодекс России также под влиянием участия России в МВФ и при содействии Всемирного банка были внесены поправки, которые перенаправили часть налогов, поступающих в бюджеты регионов, в федеральный бюджет, благодаря чему снизились финансовые возможности субъектов Федерации. Это вынудило их намного чаще, чем раньше, занимать деньги на стороне [13].

В общем, главное содержание рекомендаций международных финансовых институтов – это стремление создать побольше должников, т.е. потенциальных получателей кредитов, в России не только на федеральном уровне, но и на уровне субъектов Федерации.

Бюджетное правило в российской нормативно-правовой базе тоже закрепилось не без завалуированного влияния МВФ и близких к нему структур. Необходимое теоретическое обоснование финансовой политики, когда «сверхдоходы» бюджета, полученные благодаря высоким ценам на углеводороды, во избежание подстёгивания инфляции должны не пускаться на развитие отечественной экономики, а храниться в специальных фондах, нашло своё отражение в учении о «голландской болезни». Эта концепция, разработанная на Западе, не только получила признание во влиятельных кругах научного сообщества России при грантовой поддержке соответствующих исследований западными глобалистскими фондами [14]. Она нашла своё отражение и в реальной политике. Так, в 2019 г. министр финансов РФ Антон Силуанов отметил, что одной из главных задач правительства в 2018 г. было избавление от того, «что когда-то раньше мы называли “голландской болезнью”» [15].

Ключевая ставка как акселератор инфляции

О том, что главным компонентом инфляции в России являются немонетарные факторы, свидетельствуют многие научные разработки. Так, в одной из них, опубликованной в 2017 г. в официальном научном журнале Банка России «Деньги и кредит», авторы пришли к выводу: «В настоящее время вклад монетарной компоненты в инфляцию не превышает одной трети от общего темпа прироста цен и поэтому не создает дополнительного давления (на экономику) [16, с. 54].

В 2020 г. были опубликованы материалы другого исследования, посвященного анализу динамики ключевой ставки и инфляции за период с 2013 по 2019 г. В нём отмечена положительная связь между ключевой ставкой и уровнем инфляции в отечественной экономике. Авторы исследования пришли к крайне важному научному наблюдению: «...в отечественной экономике рост ключевой ставки на 1% приводит к увеличению темпа инфляции на 1,145%, и наоборот. Это противоречит классической макроэкономической теории, согласно которой между данными показателями существует обратная связь, а также позволяет заключить о невысокой эффективности инструмента ключевой ставки в процессе таргетирования инфляции» [17].

В конечном итоге это означает, что ключевая ставка в современных российских условиях в большей степени выступает ориентиром для определения процентных ставок по кредитам, чем инструментом по доведению инфляции до установленной цели.

Зависимость между ключевой ставкой и доходами коммерческих банков

А теперь взглянем в диаграмму «Ключевая ставка Банка России и инфляция», взятую с официального сайта ЦБ РФ (рис. 1). Мы видим, что с конца 2014 г. по начало 2020 г. ключевая ставка держалась существенно выше официальной инфляции, т.е. реально, если доверять выводам упомянутого исследования, раздувала её.

Правда, существует мнение, что Роскомстат в своих отчетах занижает реальную инфляцию и, соответственно, она существенно выше ключевой ставки [18]. Вероятность подобной игры статистической службы с цифрами вполне возможна, поскольку занижение официальной инфляции позволяет властям показать на бумаге экономический рост. Однако даже с учётом этой поправки нельзя отрицать, будем считать, доказанный факт, что в условиях России повышение ключевой ставки способствует росту инфляции, а не наоборот.



Рис. 1. Ключевая ставка Банка России и инфляция [19]

Из диаграммы также видно, что Банк России дважды вздергивал ключевую ставку, как говорится, до небес – в декабре 2014 г. и в преддверии весны 2022 г. В обоих случаях этому решению предшествовал кризис в международных отношениях. В первый раз поводом для рывка выступил кризис, связанный с присоединением Крыма к России, во второй – начало специальной военной операции. Уверенный рост ключевой ставки проявился и со второй половины 2023 г., достигнув в октябре 2024 г. 21% годовых.

Зависимость от МВФ проявляется не только на законодательном уровне, но и в конкретной политике Банка России. Так, в сентябре 2014 г. миссия МВФ рекомендовала Центральному банку РФ «продолжить курс на ужесточение денежно-кредитной политики и поднять процентные ставки с целью

снижения инфляции и продолжения своего движения в сторону таргетирования инфляции» [20, с. 41].

И вот уже в декабре 2014 г. ключевая ставка в России подскочила с 9,5% до 17%, а рубль был девальвирован. Этому шагу есть, конечно, объяснения, что в условиях обвала мировых цен на нефть и начала санкционной войны против России из-за крымских событий рубль не мог не ослабеть. Однако из-за резкого повышения ключевой ставки выиграли в первую очередь финансовые спекулянты, неплохо заработавшие на игре с валютными курсами. Это даже позволило некоторым авторитетным специалистам в 2019 г. сделать вывод о коррупционных взаимосвязях между руководством ЦБ и «крупными российскими банками» [21, с. 413]. Возможно, последнее стало одной из причин того, что в 2020 г. ЦБ продал находившийся у него контрольный пакет акций ПАО «Сбербанк» российскому правительству [22].

После скачка ключевой ставки в декабре 2014 г. в России наступил период снижения инфляции. ЦБ держал завышенную ключевую ставку с целью, как он объясняет, «таргетирования инфляции», необходимости доведения её до целевого уровня в 4%. Реально, как считают некоторые специалисты, конституционная обязанность ЦБ РФ – защита и обеспечение устойчивости рубля – была подменена таргетированием инфляции [23].

Вспомним научное наблюдение из упомянутой выше научной статьи: в российских условиях чем выше ключевая ставка, тем выше, причём с плюсом на 0,145%, инфляция. Эта же пропорция сохраняется и при снижении ключевой ставки.

Иными словами, ЦБ, придерживая ключевую ставку на повышенном уровне, реально способствовал поддержанию инфляции на высоком уровне и тем самым тормозил рост отечественной экономики. Брать кредиты по завышенным ставкам в банках родного отечества мало кто мог. Крупные компании, преимущественно экспортеры-сырьевики, решали свои финансовые проблемы, несмотря на санкции, начавшиеся после крымских событий 2014 г., занимая деньги за рубежом. Банки зарабатывали на финансовом рынке. Как это ни печально, в условиях экспортно ориентированной экономики слабый рубль по отношению к другим валютам выгоден и бюджету, так как благодаря этому растут налоговые сборы от экспорта.

А что делать малому и среднему бизнесу? Когда ключевая ставка взлетает, то у многих предприятий сразу возникают проблемы, многие уже не могут перекредитоваться на новых условиях и вынуждены банкротиться.

По данным проекта Федресурс, в 2015 г. в России было зарегистрировано 5 115 отчетов арбитражных управляющих о конкурсном производстве компаний, в 2016 г. – 6 100, в 2017 – 6 741, в 2018 – 7 254. Любопытны и данные о банкротстве граждан – физических лиц. В 2015 г. арбитражные управляющие отчитались о продаже имущества 11 граждан-должников, в 2016 г. – 11 238, в 2017 г. – 9196, в 2018 г. – 12 724 [24].

Конечно, мы не можем утверждать, что рост числа обанкротившихся юридических и физических лиц был вызван именно повышением ключевой ставки. Однако соответствующий тренд прослеживается.

В 2014–2020 гг. вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России составлял в среднем 20% [25]. В 2022 г. его доля – 21% [26]. В то же время, как известно, за рубежом этот показатель составляет 50–60%. В условиях высокой ключевой ставки кредиты были недоступны МСП, малый и средний бизнес России в этот период фактически топтался на месте, не придавая динамики национальной экономике.

Выше мы говорили о том, что под влиянием Всемирного банка в Налоговый и Бюджетный кодекс РФ были внесены изменения, которые усилили зависимость консолидированных бюджетов субъектов Федерации не только от субсидий и бюджетных кредитов от федерального центра, но и от кредитов кредитных организаций. В табл. 1 отражены в динамике сведения о долговой зависимости субъектов РФ от кредитных организаций.

Таблица 1. Роль банковских кредитов при исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, млрд руб.

Год	Ключевая ставка	Привлечение кредитов	Погашение кредитов	Сальдо по привлечению/погашению кредитов	Всего доходов	Доля расходов на погашение кредитов в доходах, %
2013		906	623	283	8 162	7,6
2014		1 225	1 008	217	8 743	11,5
2015*		941	976	–35	8 204	11,9
2016		1 336	1 467	–131	9 922	14,8
2017		1 552	1 678	–126	10 755	15,6
2018		1 124	1 138	–14	12 389	9,2
2019		931	988	–57	13 568	7,3
2020		1 288	1 291	–3	14 898	8,7

* На 1 декабря 2015 г.

Источник: составлено и подсчитано по данным Минфина России [27].

Как видим, начиная с 2015 г. сложилось отрицательное сальдо в сегменте привлечение/погашение кредитов кредитных организаций консолидированными бюджетами субъектов РФ. Субъекты Федерации больше денег отдавали банкам, чем брали у них займы. Доля расходов на обслуживание кредитов банков достигла пика в 2017 г., когда субъекты Федерации вынуждены были отдать коммерческим банкам 15,6% своих доходов.

По данным на сентябрь 2016 г., банковскими кредитами пользовались 67 из 85 российских регионов. Основными кредиторами при этом выступали банки с государственным участием, причем три четверти выданных субъектам Федерации кредитов приходилось на Сбербанк. Регионам, конечно, было выгоднее получать бюджетные кредиты, выдаваемые под символический процент (0,1%), но далеко не все из них обладали соответствующими лоббистскими возможностями.

В октябре 2016 г. специальным постановлением Правительства РФ был введен механизм плавающей процентной ставки при выдаче банками кре-

дитов субъектам РФ и муниципальным образованиям, привязанный к ключевой ставке ЦБ РФ. Снижение ключевой ставки вело к автоматическому удешевлению кредитов для регионов [28].

С нашей точки зрения, улавливается определенная корреляционная зависимость между динамикой ключевой ставки Банка России и долгами российских регионов. После того как Банк России поднял ключевую ставку в декабре 2014 г. до 17 %, долговая зависимость субъектов РФ от кредитов коммерческих банков стала расти. Но по мере снижения ключевой ставки имелся обратный тренд.

Отметим, что правительство М. Мишустина в значительной мере сняло проблему задолженности субъектов Федерации коммерческим банкам, развил практику выдачи бюджетных субсидий регионам с целью их ухода из долговой кабалы.

А теперь проанализируем, как резкое повышение ключевой ставки в декабре 2014 г. повлияло на доходы Сбербанка, в котором, как известно, сосредоточено чуть более 30% банковских активов страны (табл. 2).

Таблица 2. Чистая прибыль Сбербанка [29]

Год	Чистая прибыль по МСФО, млрд руб.	Изм. за год, %
2010	181,6	644,6
2011	315,9	73,9
2012	347,9	10,1
2013	362	4,1
2014	290,3	-19,8
2015	222,9	-23,2
2016	541,9	143,1
2017	748,7	38,2
2018	831,7	11,1
2019	845	1,6
2020	760,3	-10

Анализ показывает, что 2014 г. Сбербанк закончил не очень удачно. Прибыль падала. Падение продолжилось и в 2015 г. Небезызвестно, последствия изменения ключевой ставки для экономики сказываются не сразу, а с лагом в 3–6 кварталов. С 2016 г. дела у Сбербанка уверенно пошли в гору. Но по мере снижения ключевой ставки темпы роста доходов стали падать. По имеющимся данным, чистые суммарные прибыли коммерческих банков страны в целом составили в 2016 г. 930 млрд руб., в 2017 г. – 790 млрд руб., в 2018 г. – 1 345 млрд руб., в 2019 г. – 1 700 млрд руб., 2020 г. – 1 600 млрд руб., в 2021 г. – 2 400 млрд руб. [30].

Таким образом, резкое повышение ключевой ставки Банком России в декабре 2014 г., а затем лишь постепенное, растянутое на годы её снижение в конечном итоге привело к ухудшению ситуации в экономике страны в целом. Это нашло свое отражение в росте числа банкротств юридических и физических лиц, стагнации в развитии малого и среднего бизнеса, в росте

долговой задолженности и расходов субъектов Федерации на обслуживание кредитов. Вместе с тем от этой метаморфозы существенно выиграли коммерческие банки, прибыли которых в целом выросли.

Пандемия и рост российской экономики

В 2020 г. прибыли коммерческих банков существенно упали. ЦБ под влиянием чрезвычайных условий пандемии вынужден был заняться смягчением денежно-кредитной политики. В июле 2020 г. он довёл ключевую ставку до исторического минимума в 4,25% и держал её на этом уровне вплоть до марта 2021 г. Уже через три квартала после этого снижения ключевой ставки дела в экономике России стали улучшаться.

Вот какова, по данным Росстата, динамика роста валового внутреннего продукта России в 2021 г. (по отношению к соответствующему периоду прошлого года): первый квартал – снижение 0,3%, второй квартал – рост 10,5%, третий квартал – рост 4,4%, а четвертый квартал – рост 5%. В целом по году экономика выросла на 4,7% [31].

Но этот рост мог быть выше, если бы с весны 2021 г. Банк России снова под лозунгом борьбы с инфляцией не стал методично поднимать ключевую ставку. В декабре 2021 г. она поднялась до 8%, а в начале 2022 г. – до 9,5%. В последний день февраля 2022 г. в связи с резким ужесточением санкционного давления на Россию из-за начала специальной военной операции эта ставка выросла до 20%.

В официальных документах Банка России повышение ключевой ставки в 2021 г. объясняется необходимостью борьбы с инфляцией. Однако этот год выявил и другие проблемы. После рекордного для России снижения ключевой ставки в 2020 г. резко снизились и проценты по депозитам в банках. Из-за чего вырос интерес населения к другим инструментам сбережения. За 2020 г. почти 5 млн чел. открыли брокерские счета на Московской бирже, как отмечал Банк России, «ценные бумаги в 2020 г. впервые стали реальным конкурентом банковским депозитам» [32, с. 100]. Соответственно, с нашей точки зрения, поднимая ключевую ставку, Банк России в значительной мере пытался в ущерб фондовому рынку, а следовательно и притоку инвестиций в реальный сектор экономики обеспечить профицит ликвидности банковской системы, т.е. отрабатывал свою цель № 2 – развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации. В том числе и благодаря повышению ключевой ставки, а не только экономическому росту чистая прибыль того же Сбербанка по итогам 2021 г. превысила 1,2 трлн руб. [33], а в целом коммерческих банков страны достигла 2,4 трлн руб.

Специальная военная операция и политика ЦБ

С началом специальной военной операции российские коммерческие банки потеряли возможность в широких масштабах зарабатывать на валютных спекуляциях. В таких условиях самый надежный способ зарабатывать

деньги – это обслуживать государственный долг. Чем больше дефицит бюджета, тем больше денег ему можно занять. Чем выше ключевая ставка, тем с большим дисконтом российское правительство вынуждено продавать облигации федерального займа.

В феврале 2022 г. в связи с началом специальной военной операции размещение облигационных федеральных займов (ОФЗ) было приостановлено. В сентябре–октябре 2022 г. под влиянием нарастающего дефицита бюджета российское правительство вынуждено было организовать несколько пробных аукционов на продажу этих облигаций. В последующий период займы стали нормой. В ноябре 2022 г. сумма привлеченных таким способом средств стала весьма внушительной – 1,2 трлн руб.

Для того чтобы крупные российские банки смогли купить эти ОФЗ, Центробанк организовал им кредитные линии. В конечном итоге дефицит федерального бюджета вырос с 0,8 до 2%. Из общего объема привлечений в течение осенних месяцев 2022 г. на сумму в 1,44 трлн руб. почти 77% пришлось на флоатеры, выплаты процентов по которым производятся не по фиксированной, а по плавающей ставке [34, с. 24–26]. Что это означает? Чем выше ставка Ruonia, т.е. усреднённое взвешенное значение процентных ставок, по которым крупнейшие банки России кредитуют друг друга на период «овернайт», тем выше процентный доход покупателей облигаций. Ставка Ruonia обычно держится в интервале, близком к ключевой ставке. В реальности коммерческие банки стали ещё больше заинтересованы в том, чтобы ключевая ставка повышалась.

В докладе «О чём говорят тренды» департамента исследований и прогнозирования Банка России, выпущенном в декабре 2022 г., есть такая фраза: «Значительный дефицит бюджета создает дополнительный спрос в экономике, повышая проинфляционные риски». И делается вывод, что этот фактор должен учитываться при проведении денежно-кредитной политики [34, с. 24].

Иными словами, авторы доклада давали общественности сигнал, что из-за роста дефицита бюджета Центробанку придётся ужесточать денежно-кредитную политику, т.е. повышать ключевую ставку.

В тот момент времени в стране наблюдалась дефляция. Однако ЦБ держал ключевую ставку на уровне 7,5 и словесными интервенциями старался доказывать необходимость её повышения. Но приступить к осуществлению этого замысла он смог лишь со второй половины 2023 г. В октябре 2024 г. ключевая ставка была доведена до 21% годовых. Конечно, дело заключается не только во взятом тренде на повышение ключевой ставки. Но за 2023 г. банковский сектор страны всё же заработал рекордные 3,3 трлн руб., т.е. значительно больше, чем за предыдущий год (~0,2 трлн руб.) [35]. За первые десять месяцев 2024 г. чистая прибыль отрасли составила 3,3 трлн руб., а по итогам года составила рекордные 3,8 трлн руб. [36].

Заключение

Думаем, нет смысла вдаваться в дискуссии правильно или неправильно поступал Банк России в таком животрепещущем вопросе, как ключевая

ставка. Эта тема слишком многогранна и политизирована, чтобы раскрыть её в одной статье. Поэтому остановимся лишь на главных сюжетах.

Первое. Как видим, Банк России реально не выполняет свою цель № 1 – защита и обеспечение устойчивости рубля. Но поскольку на законодательном уровне отсутствуют критерии, что следует понимать под устойчивым рублём, ни государство, ни общество не имеют возможности квалифицированно дать соответствующую правовую оценку этого направления его деятельности и, следовательно, сделать при необходимости соответствующие организационные выводы.

Стоит учесть, что идея необходимости наличия независимых от государств центробанков активно продвигается мировой финансовой олигархией с целью обеспечения ею неэквивалентного обмена ресурсами со странами так называемого развивающегося мира, превращения их в колонии в финансово-экономическом смысле [37, с. 591]. Степень независимости центробанков от власти национальных государств в значительной мере определяется степенью суверенитета той или иной страны.

Независимость центробанка от национального государства превращается в его зависимость от так называемого Вашингтонского консенсуса, т.е. суммы правил либерально-монетаристского экономического миропорядка, реализуемых через МВФ, Всемирный банк, Банк международных расчетов, осуществляющих свою деятельность в координации с Федеральной резервной системой, тесно связанной через акционерные капиталы с Банком Англии, а также с Европейским ЦБ [38, с. 229].

Без выхода России из МВФ, Всемирного банка и прочих институтов владычества мировой финансовой олигархии, где Россия играет, по существу, лишь представительскую, а не субъектную роль, вряд ли нашей стране получится решить задачу избавления от уплаты ренты мировому финансовому гегемону, на чём настаивает Президент России Владимир Путин [39].

Важным этапом на этом пути должно стать наведение порядка в российской нормативно-правовой базе, разработанной и утвержденной в соответствии с рекомендациями институтов мировой финансовой олигархии. Степень независимости российского Центробанка от исполнительной власти должна быть уменьшена настолько, чтобы эти два важнейших проводника государственной финансово-экономической политики реально работали в единой упряжке.

Отметим, к слову, что в дореволюционной России Государственный банк был ответствен за экономический рост. С этой целью по инициативе министра финансов С.Ю. Витте в 1904 г. ст. 1 его Устава была дана в нижеследующей редакции: «Государственный банк имеет целью облегчение денежных оборотов, содействие посредством краткосрочного кредита отечественной торговле, промышленности и сельскому хозяйству, а также упрочение денежной кредитной системы» [40, с. 222].

В отечественной экономической литературе в последнее время всё чаще озвучивается вывод нобелевского лауреата Дж. Тобина о том, что «ключевой целью денежной политики центрального банка должно быть создание

благоприятных условий для максимизации инвестиций» [41, с. 182]. С нашей точки зрения, эта оценка в модифицированном виде должна найти свое отражение в законе о Центральном банке в статье об его основных целях вместо имеющей место цели № 1 в виде формулировки: «Создание благоприятных условий для экономического роста на основе защиты и обеспечения устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам».

Второе. Необходимо убрать из закона цель № 2 Центробанка: «развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации». Кстати, проведенный нами анализ законов о центробанках разных государств показал, что подобной формулировки нет больше нигде, даже в наиболее близком по содержанию с российским законом о ЦБ Казахстана. Как показало наше исследование, эта цель понимается Банком России так, что он должен выступать своеобразным «профсоюзным лидером» национального банковского сообщества. В итоге его денежно-кредитная политика реализуется в первую очередь в угоду коммерческим банкам, преимущественно наиболее крупным, системообразующим, связанным с ними мировым финансовым институтам, а не российской экономике в целом и населению страны.

Наконец, необходимо подвергнуть корректировке ст. 22 ФЗ «О Центральном банке», убрав из неё ограничение, касающееся запрета Банку России напрямую кредитовать Правительство РФ под выпуск государственных облигаций. Кстати, такая возможность у Банка России, хотя и с некоторыми ограничениями, имела до 1995 г.

Список источников

1. Совещание с членами Правительства // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/70338> (дата обращения: 19.02.2024).
2. *Ждановская А.А.* Долговая зависимость России и политика Минфина // Вопросы политической экономии. 2019. № 1. С. 50–67.
3. *Бичева Е.Е., Боякина И.С.* Роль России в Банке международных расчетов // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 17–21.
4. О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/7795/page/1> (дата обращения: 02.12.2024).
5. КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32/0e58cddf536be1047c28b188ee5e495817a6ab71/ (дата обращения: 02.12.2024).
6. КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/0e58cddf536be1047c28b188ee5e495817a6ab71/ (дата обращения: 02.12.2024).
7. *Коречков Ю.В.* Устойчивость рубля как основа экономического роста // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник : материалы XX Национальной научной конференции с международным участием. М., 2021. С. 164–166.
8. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/18296/page/1> (дата обращения: 02.12.2024).
9. Закон Китайской Народной Республики «О Народном банке Китая» (Одобен на 13-й сессии ВСНП КНР 8-го созыва 18 марта 1995 Постановлением Председателя КНР № 46) // Континент. URL: https://continent-online.com/Document/?doc_id=30188211#pos=0;0 (дата обращения: 02.12.2024).

10. Основные направления единой денежно-кредитной политики на 2023 и период 2024 и 2025 годов. М. : Центральный банк Российской Федерации, 2022.
11. Леденёва М.В. Глобализация и неокOLONИализм: как избавиться от зависимости? // Вопросы безопасности. 2015. № 6. С. 1–16.
12. Отырба А., Кобяков А. Как побеждать в финансовых войнах // Однако: деловой и политический журнал. 2014. Июнь–июль (№ 174). С. 166–185.
13. Ждановская А.А. Долговая зависимость России и политика МИНФИНА // Вопросы политической экономии. 2019. № 1. С. 50–67.
14. Пантелеев В.И., Прохоров В.В. Значение закона опережающего развития транспортно-логистической инфраструктуры для выработки стратегических приоритетов экономической политики в России // Управленческий учет. 2021. № 11. С. 471–477.
15. Силуанов: российская экономика избавилась от «голландской болезни» // РИА Новости. 2019. 15 января.
16. Борзых О.А., Мозилат А.Н. Монетарный анализ: альтернативный взгляд на трансмиссионный механизм в российской экономике // Деньги и кредит. 2017. № 9. С. 48–54.
17. Якимчук А.Ю., Тепленко А.И., Конягина М.И. Влияние ключевой ставки на темпы инфляции в современной России // Вестник Академии знаний. 2020. № 2. С. 490–496.
18. Конягина М.Н., Круть В.В. Обеспечение экономического роста России: между Сциллой и Харибдой рецессии // Вестник Академии знаний. 2022. № 5(52). С. 364–373.
19. Ключевая ставка Банка России и инфляция // Банк России : официальный сайт. URL: https://cbr.ru/hd_base/inf/ (дата обращения: 28.11.2024).
20. Глазьев С.Ю. Управление развитием экономики : курс лекций. М., 2019. 759 с., ил.
21. Хазин М. Воспоминания о будущем. Идеи современной экономики. М. ; СПб. : Сфера, 2019. 463 с.
22. Банк России продал свой пакет акций ПАО Сбербанк. Пресс-релиз от 10 апреля 2020 года // Банк России : официальный сайт. URL: https://cbr.ru/press/pr/?file=10042020_120000if2020-04-10T11_50_06.htm (дата обращения: 02.12.2024).
23. Катасонов В. О не отвечающем по обязательствам государства Центробанке // Фонд стратегической культуры. URL: <https://www.fondsk.ru/news/2022/12/20/o-ne-otvechajuschem-po-objazatelstvam-gosudarstva-centrobanke-58011.html> (дата обращения: 19.12.2023).
24. Процедуры банкротства: статистика Федресурса // Сибирская гильдия антикризисных управляющих. URL: https://npsgau.ru/upload/iblock/2a9/protseadura-bankrotstva_-statistika-fedresursa.pdf (дата обращения: 02.12.2024).
25. Конягина М.Н., Круть В.В. Обеспечение экономического роста России: между Сциллой и Харибдой рецессии // Вестник Академии знаний. 2022. № 5(52). С. 364–373.
26. Строительева М. Больше от меньших: вклад МСП в экономику России вырос до 21% // Известия. 2014. 17 января. <https://iz.ru/1635167/mariia-stroiteleva/bolshe-ot-menshikh-vklad-msp-v-ekonomiku-rossii-vyros-do-21> (дата обращения: 13.11.2024).
27. Данные об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации // Минфин России. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/operational/analysis> (дата обращения: 11.01.2023).
28. Исследование НРА: Банковские кредиты в структуре госдолга российских регионов // Национальное Рейтинговое Агентство. URL: https://www.national.ru/sites/default/files/analytic_article/Банковские%20кредиты%20в%20структуре%20госдолга%20российских%20регионов.pdf (дата обращения: 19.01.2024).
29. Как менялась чистая прибыль Сбербанка // Коммерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4713075> (дата обращения: 11.01.2024).
30. Катасонов В.Ю. Банковский сектор России и отложенный эффект санкций // Фонд стратегической культуры. URL: <https://www.fondsk.ru/news/2022/12/26/bankovskij-sektor-rossii-i-otlozhennyj-effekt-sankcij-58065.html> (дата обращения: 11.01.2024).

31. О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) в 2021 году // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/59_08-04-2022.htm (дата обращения: 11.01.2024).
32. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2022 год и период 2023 и 2024 годов. М. : ЦБ РФ, 2021.
33. Сбербанк получил рекордную чистую прибыль за 2021 год // РБК. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/61e13b079a79477f795ce99f> (дата обращения: 11.01.2024).
34. О чём говорят тренды. Макроэкономика и рынки // Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования [Банка России]. 2022. № 7(59). Декабрь. 26 с.
35. О развитии банковского сектора Российской Федерации в декабре 2023. Информационно-аналитический материал // Банк России. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/47805/razv_bs_23_12.pdf (дата обращения: 28.11.2024).
36. Эксперт спрогнозировал рост прибыли российских банков по итогам 2024 года // Известия. 2024. 27 ноября. URL: <https://iz.ru/1797761/2024-11-27/ekspert-sprognoziroval-rost-pribyli-rossiiskikh-bankov-po-itogam-2024-goda> (дата обращения: 28.11.2024).
37. Катасонов В.Ю. Капитализм. История и идеология денежной цивилизации. М., 2013. 1072 с.
38. Павленко Б.Н. Глобальная олигархия. Клань в мировой политике: история и современность. М. : ОГИ, 2015. 720 с.
39. Подписание договоров о принятии ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областей в состав России // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/69465> (дата обращения: 11.01.2023).
40. Воронов И.И., Пантелеев В.И. Очерк о «коренных преобразованиях» в финансовой политике царского правительства и попытке создания в России центробанка в годы первой мировой войны // Социально-экономический и гуманитарный журнал. 2024. № 1 (31). С. 214–228.
41. Сакало Е.Ю. Проблемы формирования денежно-кредитной политики в РФ // Вестник университета. 2016. № 1. С. 179–183.

References

1. President of Russia. (2023) Soveshchanie s chlenami Pravitel'stva [Meeting with members of the Government]. *Official Internet Resources of the President of Russia*. 11 January. [Online] Available from: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/70338> (Accessed: 19.02.2024).
2. Zhdanovskaya, A.A. (2019) Dolgovaya zavisimost' Rossii i politika Minfina [Russia's debt dependence and the policy of the Ministry of Finance]. *Voprosy politicheskoy ekonomii*. 1. pp. 50–67.
3. Bicheva, E.E. & Boyakina, I.S. (2022) Rol' Rossii v Banke mezhdunarodnykh raschetov [Russia's role in the Bank for International Settlements]. *Tendentsii razvitiya nauki i obrazovaniya*. 81-3. pp. 17–21.
4. President of Russia. (n.d.) O vnesenii izmeneniy i dopolneniy v Zakon RSFSR "O Tsentral'nom banke RSFSR (Banke Rossii)" [On amendments and additions to the Law of the RSFSR "On the Central Bank of the RSFSR (Bank of Russia)"]. *Official Internet Resources of the President of Russia*. [Online] Available from: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/7795/page/1> (Accessed: 02.12.2024).
5. Consultant Plus. (2002) *On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia). Federal Law N 394-1 of December 02, 1990 (as amended on March 21, 2002)*. [Online] Available from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32/0e58cddf536be1047c28b188ee5e495817a6ab71/ (Accessed: 02.12.2024). (In Russian).
6. Consultant Plus. (2024) *On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia). Federal Law N 86-FZ of July 10, 2002 (as amended on December 28, 2024)*. [Online] Available

from: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/0e58cddf536be1047c28b188ee5e495817a6ab71/ (Accessed: 02.12.2024). (In Russian).

7. Korechkov, Yu.V. (2021) [Stability of the ruble as a basis for economic growth]. *Rossiya: tendentsii i perspektivy razvitiya* [Russia: Trends and prospects for development]. Proceedings of the 20th National Conference. Moscow. 16–17 December 2021. Moscow: Institute of Scientific Information for Social Sciences RAS. pp. 164–166. (In Russian).

8. President of Russia. (2002) Federal'nyy zakon ot 10.07.2002 g. № 86-FZ O Tsentral'nom banke Rossiyskoy Federatsii (Banke Rossii) [On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia). Federal Law No. 86-FZ of July 10, 2002]. *Official Internet Resources of the President of Russia*. [Online] Available from: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/18296/page/1> (Accessed: 02.12.2024).

9. Kontinent [Continent]. (1995) *Zakon Kitayskoy Narodnoy Respubliki "O Narodnom banke Kitaya"* (Odobren na 13-y sessii VSNP KNR 8-go sozyva 18 marta 1995, Postanovleniem Predsedatelya KNR № 46) [On the People's Bank of China. Law of the People's Republic of China (Approved at the 13th session of the NPC of the PRC of the 8th convocation on March 18, 1995, by Resolution of the Chairman of the PRC No. 46)]. [Online] Available from: https://continent-online.com/Document/?doc_id=30188211#pos=0;0 (Accessed: 02.12.2024).

10. Bank of Russia. (2022) *Osnovnye napravleniya edinoy denezhno-kreditnoy politiki na 2023 i period 2024 i 2025 godov* [The Main Directions of the Single Monetary Policy for 2023 and the Period 2024 and 2025]. Moscow: Central Bank of the Russian Federation. P. 137.

11. Ledeneva, M.V. (2015) Globalizatsiya i neokolonializm: kak izbavit'sya ot zavisimosti? [Globalization and neocolonialism: how to get rid of dependence?]. *Voprosy bezopasnosti*. 6. pp. 1–16.

12. Otyrba, A. & Kobayakov, A. (2014) Kak pobezhdad' v finansovykh voynakh [How to win financial wars]. *Odnako: delovoy i politicheskiy zhurnal*. June–July. 174. pp. 166–185.

13. Zhdanovskaya, A.A. (2019) Dolgovaya zavisimost' Rossii i politika MINFINA [Russia's debt dependence and the policy of the Ministry of Finance]. *Voprosy politicheskoy ekonomii*. 1. pp. 50–67.

14. Panteleev, V.I. & Prokhorov, V.V. (2021) Znachenie zakona operezhayushchego razvitiya transportno-logisticheskoy infrastruktury dlya vyrabotki strategicheskikh prioritetov ekonomicheskoy politiki v Rossii [The importance of the law of accelerated development of transport and logistics infrastructure for developing strategic priorities of economic policy in Russia]. *Upravlencheskiy uchet*. 11. pp. 471–477.

15. RIA Novosti. (2019) Siluanov: rossiyskaya ekonomika izbavilas' ot "gollandskoy boleznii" [Siluanov: the Russian economy has gotten rid of the "Dutch disease"]. *RIA Novosti*. 15 January.

16. Borzykh, O.A. & Mogilat, A.N. (2017) Monetarnyy analiz: al'ternativnyy vzglyad na transmissionnyy mekhanizm v rossiyskoy ekonomike [Monetary Analysis: An alternative view of the transmission mechanism in the Russian economy]. *Den'gi i kredit*. 9. pp. 48–54.

17. Yakimchuk, A.Yu., Teplenko, A.I. & Konyagina, A.I. (2020) Vliyanie klyuchevoy stavki na tempy inflyatsii v sovremennoy Rossii [The impact of the key rate on inflation rates in modern Russia]. *Vestnik akademii znaniy*. 2. pp. 490–496.

18. Konyagina, M.N. & Krut', V.V. (2022) Obespechenie ekonomicheskogo rosta Rossii: mezhdru Stsilloy i Kharibdoy retsessii [Ensuring Russia's economic growth: between Scylla and Charybdis of recession]. *Vestnik Akademii znaniy*. 5 (52). pp. 364–373.

19. Bank of Russia. (n.d.) *Klyuchevaya stavka Banka Rossii i inflyatsiya* [The Key Rate of the Bank of Russia and Inflation]. [Online] Available from: https://cbr.ru/hd_base/infl/ (Accessed: 28.11.2024).

20. Glaz'ev, S.Yu. (2019) *Upravlenie razvitiem ekonomiki: kurs lektsiy* [Managing Economic Development: A course of lectures]. Moscow: Moscow State University.

21. Khazin, M. (2019) *Vospominaniya o budushchem. Idei sovremennoy ekonomiki* [Memories of the Future. Ideas of modern economy]. Moscow; Saint Petersburg: Sfera.

22. Bank of Russia. (2020) *Bank Rossii prodal svoj paket aktsiy PAO Sberbank. Press-reliz ot 10 aprelya 2020 goda* [The Bank of Russia sold its stake in Sberbank PJSC. Press release of April 10, 2020]. [Online] Available from: https://cbr.ru/press/pr/?file=10042020_120000if2020-04-10T11_50_06.htm (Accessed: 02.12.2024).
23. Katasonov, V. (2022) O ne otvechayushchem po obyazatel'stvam gosudarstva Tsentrobanke [On the Central Bank not liable for state obligations]. *Fond strategicheskoy kul'tury* [Strategic Culture Foundation]. [Online] Available from: <https://www.fondsk.ru/news/2022/12/20/o-ne-otvechajuschem-po-objazatelstvam-gosudarstva-centrobanke-58011.html> (Accessed: 19.12.2023).
24. Sibirskaya gil'diya antikrizisnykh upravlyayushchikh [Siberian Guild of Anti-Crisis Managers]. (n.d.) *Protседury bankrotstva: statistika Fedresursa* [Bankruptcy procedures: statistics of the Federal Resource]. [Online] Available from: https://npsgau.ru/upload/iblock/2a9/protседura-bankrotstva_-_statistika-fedresursa.pdf (Accessed: 02.12.2024).
25. Konyagina, M.N. & Krut', V.V. (2022) Obespechenie ekonomicheskogo rosta Rossii: mezhdru Stsilloy i Kharibdoy retsessii [Ensuring economic growth of Russia: between Scylla and Charybdis of recession]. *Vestnik Akademii znaniy*. 5 (52). pp. 364–373.
26. Stroiteleva, M. (2014) Bol'she ot men'shikh: vklad MSP v ekonomiku Rossii vyros do 21% [More from less: the contribution of SMEs to the Russian economy has grown to 21%]. *Izvestiya*. 17 January. [Online] Available from: <https://iz.ru/1635167/mariia-stroiteleva/bolshe-ot-menshikh-vklad-msp-v-ekonomiku-rossii-vyros-do-21> (Accessed: 13.11.2024).
27. Ministry of Finance of Russia. (n.d.) *Dannye ob ispolnenii konsolidirovannykh byudzhetrov sub"ektov Rossiyskoy Federatsii* [Data on the execution of consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation]. [Online] Available from: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/regions/operational/analysis> (Accessed: 11.01.2023).
28. National Rating Agency. (n.d.) *Issledovanie NRA: Bankovskie kredity v strukture gosdolga rossiyskikh regionov* [NRA study: Bank loans in the structure of public debt of Russian regions]. [Online] Available from: https://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/Bankovskie%20kredity%20v%20strukture%20gosdolga%20rossiyskikh%20regionov.pdf (Accessed: 19.01.2024).
29. Kommersant. (2021) Kak menyalas' chistaya pribyl' Sberbanka [How Sberbank's net profit has changed]. *Kommersant*. 4 March. [Online] Available from: <https://www.kommersant.ru/doc/4713075> (Accessed: 11.01.2024).
30. Katasonov, V.Yu. (2022) Bankovskiy sektor Rossii i otlozhennyy effekt sanktsiy [The Russian banking sector and the delayed effect of sanctions]. *Fond strategicheskoy kul'tury* [Strategic Culture Foundation]. [Online] Available from: <https://www.fondsk.ru/news/2022/12/26/bankovskij-sektor-rossii-i-otlozhennyy-effekt-sankcij-58065.html> (Accessed: 11.01.2024).
31. Rosstat. (n.d.) *O proizvodstve i ispol'zovanii valovogo vnutrennego produkta (VVP) v 2021 godu* [On the production and use of gross domestic product (GDP) in 2021]. [Online] Available from: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/59_08-04-2022.htm (Accessed: 11.01.2024).
32. Bank of Russia. (2021) *Osnovnye napravleniya edinoy gosudarstvennoy denezhno-kreditnoy politiki na 2022 god i period 2023 i 2024 godov* [Main Directions of the Unified State Monetary Policy for 2022 and the Period 2023 and 2024]. Moscow: Central Bank of the Russian Federation.
33. RBK. (2022) Sberbank poluchil rekordnyuyu chistuyu pribyl' za 2021 god [Sberbank received a record net profit for 2021]. *RBK*. 14 January. [Online] Available from: <https://quote.rbc.ru/news/article/61e13b079a79477f795ce99f> (Accessed: 11.01.2024).
34. Byulleten' Departamenta issledovaniy i prognozirovaniya [Banka Rossii]. (2022) O chem govoryat trendy. Makroekonomika i rynki [What the trends say. Macroeconomics and markets]. *Byulleten' Departamenta issledovaniy i prognozirovaniya [Banka Rossii]*. 7 (59). December.

35. Bank of Russia. (n.d.) *O razvitiu bankovskogo sektora Rossiyskoy Federatsii v dekabre 2023. Informatsionno-analiticheskiy material* [On the development of the banking sector of the Russian Federation in December 2023. Information and analytical material]. [Online] Available from: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/47805/razv_bs_23_12.pdf (Accessed: 28.11.2024).

36. Izvestiya. (2024) Ekspert sprognoziroval rost pribyli rossiyskikh bankov po itogam 2024 goda [An expert predicted the growth of profits of Russian banks by the end of 2024]. *Izvestiya*. 27 November. [Online] Available from: <https://iz.ru/1797761/2024-11-27/ekspert-sprognoziroval-rost-pribyli-rossiiskikh-bankov-po-itogam-2024-goda> (Accessed: 28.11.2024).

37. Katasonov, V.Yu. (2013) *Kapitalizm. Istoriya i ideologiya denezhnoy tsivilizatsii* [Capitalism. History and ideology of monetary civilization]. Moscow: Institut Russkoy tsivilizatsii.

38. Pavlenko, B.N. (2015) *Global'naya oligarkhiya. Klany v mirovoy politike: istoriya i sovremennost'* [Global Oligarchy. Clans in world politics: history and modernity]. Moscow: OGI.

39. President of Russia. (2022) Podpisanie dogovorov o prinyatii DNR, LNR, Zaporozhskoy i Khersonskoy oblastey v sostav Rossii [Signing of treaties on the admission of the DPR, LPR, Zaporozhye and Kherson regions to Russia]. *Official Internet Resources of the President of Russia*. 30 September. [Online] Available from: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/69465> (Accessed: 11.01.2023).

40. Voronov, I.I. & Pantelev, V.I. (2024) Oчерк о "korennykh preobrazovaniyakh" v finansovoy politike tsarskogo pravitel'stva i popytke sozdaniya v Rossii tsentrobanka v gody pervoy mirovoy voyny [Essay on the "fundamental transformations" in the financial policy of the tsarist government and the attempt to create a central bank in Russia during the First World War]. *Sotsial'no-ekonomicheskii i gumanitarnyy zhurnal*. 1 (31). pp. 214–228.

41. Sakalo, E.Yu. (2016) Problemy formirovaniya denezhno-kreditnoy politiki v RF [Problems of formation of monetary policy in the Russian Federation]. *Vestnik universiteta*. 1. pp. 179–183.

Информация об авторе:

Пантелеев В.И. – кандидат исторических наук, доцент кафедры логистики, Красноярский государственный аграрный университет (Красноярск, Россия). E-mail: vpantel-eev@yandex.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

V.I. Pantelev, Cand. Sci. (History), associate professor, Krasnoyarsk State Agrarian University (Krasnoyarsk, Russian Federation). E-mail: vpantelev@yandex.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 03.12.2024;
одобрена после рецензирования 24.01.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 03.12.2024;
approved after reviewing 24.01.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научная статья
УДК 336.748.12
doi: 10.17223/19988648/69/20

Оценка влияния коммуникации Банка России на инфляционные ожидания россиян

Екатерина Николаевна Соболева¹, Анастасия Сергеевна Власенко²,
Александр Леонидович Богданов³

^{1,3} *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Томск, Россия*

² *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва, Россия*

¹ *soboleva.en@mail.tsu.ru*

² *agastasiav@gmail.com*

³ *bogdanov.al@mail.tsu.ru*

Аннотация. Переход к режиму инфляционного таргетирования изменил требования к взаимодействию центральных банков с экономическими субъектами. Прозрачность действий монетарных властей и ясность проводимой ими политики является краеугольным камнем таргетирования инфляции. Таким образом, коммуникации становятся важным элементом в реализации денежно-кредитной политики. Данная работа концентрируется на проблеме выявления взаимосвязи между коммуникациями Банка России в контексте политики инфляционного таргетирования и инфляционными ожиданиями. Для этого был проведен анализ тональности комментариев к публикациям Банка России об изменении процентной ставки в социальной сети VK, на основе которого был рассчитан индекс позитивности настроений индивидов. Показана связь между изменениями тональности комментариев и инфляционными ожиданиями россиян. Была выявлена слабая отрицательная зависимость между удобочитаемостью текстов регулятора и уровнем негативности комментариев.

Ключевые слова: коммуникации центральных банков, инфляционные ожидания, контент-анализ

Для цитирования: Соболева Е.Н., Власенко А.С., Богданов А.Л. Оценка влияния коммуникации Банка России на инфляционные ожидания россиян // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 356–366. doi: 10.17223/19988648/69/20

Original article

The Bank of Russia communication and its impact on Russians' inflation expectations

Ekaterina N. Soboleva¹, Anastasia S. Vlasenko², Alexander L. Bogdanov³

^{1, 3} National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation

² National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation

¹ soboleva.en@mail.tsu.ru

² agastasiav@gmail.com

³ bogdanov.al@mail.tsu.ru

Abstract. Price stability is a primary goal of the Bank of Russia. Pursuing this goal, the Central Bank implements inflation targeting. This regime implies that the monetary authority follows the explicit target for inflation rate. The inflation targeting approach necessitates a more robust interaction between the central banks and economic agents, emphasizing the importance of transparency and clarity in monetary policies. Effective communication is now a fundamental component of monetary policy implementation. In this context, we focus on the relationship between the Bank of Russia communications and inflation expectations. Specifically, we examine the sentiment surrounding the Central Bank publications on interest rate changes, using VK social media platforms to gauge public reaction. Due to the complexity of the inflation expectations phenomenon, it is reasonable to apply the analytical tools of content analysis. Our findings indicate a notable connection between shifts in public sentiment and inflation expectations among Russians. Additionally, we observed a weak negative correlation between the readability of press releases and the level of negativity expressed in public comments. This highlights the critical need for the monetary authority to communicate the policies in a clear and accessible manner, ensuring that all stakeholders understand its intentions.
Keywords: central bank communications, inflation expectations, content analysis

For citation: Soboleva, E.N., Vlasenko, A.S. & Bogdanov, A.L. (2025) The Bank of Russia communication and its impact on Russians' inflation expectations. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 355–366. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/69/20

Анализ коммуникаций центральных банков вошел в круг проблем исследователей сравнительно недавно. Это было связано в первую очередь с необходимостью осмысления механизмов работы режима инфляционного таргетирования.

Длительное время в работе центральных банков доминировала установка на максимальную закрытость. Считалось, что общение с прессой и повсеместное освещение специфики их работы дают возможность экономическим субъектам играть против регулятора, более того, предполагалось, что для эффективной работы денежно-кредитной политики необходимо периодически «удивлять» финансовые рынки.

Дух той эпохи можно охарактеризовать знаменитой цитатой Алана Гринспена, возглавлявшего Федеральную резервную систему США на протяжении 18,5 лет: «С тех пор как я стал председателем совета управляющих,

я научился бормотать очень бессвязно. Если вам показалось, что я выразился достаточно ясно, вы неверно меня поняли» [10].

Однако в конце XX в. ситуация стала меняться. Исследования показывают, что на рубеже веков центральные банки мира стали более открытыми. Повышение прозрачности позволяет им свободно разяснять тактику денежно-кредитной политики экономическим субъектам и обеспечивать достижение её целей [1, 7, 8].

В рамках стратегии инфляционного таргетирования коммуникация становится решающей для сопоставления ожиданий экономически активных субъектов и цели, объявленной Центральным банком. Контроль ожиданий фирм, особенно при проведении денежно-кредитной политики, стремящейся поддерживать инфляцию на одном уровне, может быть мощным инструментом для современных центральных банков [4].

Дальнейшие исследования коллектива А.С. Блиндера показали, что после финансового кризиса 2008 г. и в постковидный период к традиционным субъектам, с которыми взаимодействовали центральные банки (участники финансовых рынков и экспертное сообщество), добавилась и широкая общественность [5]. Как только общественность лучше поймет «функцию реагирования» Центрального банка, её ожиданиями относительно курса денежно-кредитной политики можно будет лучше управлять. Таким образом, коммуникации регулятора должны быть выверенными, чтобы избежать неверного истолкования поданных экономическим субъектам сигналов и, соответственно, их нежелательного поведения [9].

Современные технологии расширили арсенал методов, доступных исследователям. Российские и зарубежные ученые оценивают результативность коммуникаций с использованием искусственного интеллекта. Так, Э. Кахведжи и А. Одабаш на основе сравнительного анализа показали, что тональность коммуникаций центральных банков меняется в зависимости от направленности монетарной политики [10]. В работе А. Ерохина и О. Клячковой на основе оценки тональности текстов с помощью нейронных сетей показано, что тональность сообщений имеет определенное влияние на инфляционные ожидания [2].

В нашем исследовании мы сосредоточены на использовании инструментария контент-анализа комментариев к сообщениям Банка России о ключевой ставке для оценки ее влияния на инфляционные ожидания. Мы исходили из того, что комментарии подписчиков отражают их отношение к текущей экономической ситуации в целом и влияют на инфляционные ожидания в частности.

Постановка проблемы и инструментарий исследования

Инфляционное таргетирование предполагает ориентацию на перспективу. В соответствии с данной стратегией денежно-кредитная политика определяется не текущими условиями, а среднесрочными тенденциями и целями. Данный режим требует, чтобы экономические субъекты понимали,

что воздействие денежно-кредитной политики на экономику и инфляцию происходит с временным лагом. В результате большинство центральных банков, реализующих данную стратегию, вынуждены делать еще один шаг к прозрачности, периодически публикуя отчет по инфляции, в котором представлена информация о целях и ограничениях денежно-кредитной политики, горизонтах целевого показателя инфляции, обосновании этого показателя, способах его достижения и причинах любого отклонения от целей [4].

Таблица 1. Характеристика социальных сетей Банка России на 30.04.2023 и 30.03.2024

Социальная сеть	Дата создания	Количество подписчиков на 30.04.2023	Количество подписчиков на 30.04.2024	Прирост, подписчики	Прирост, %
VK	16.04.2018	47 000	61 200	14 200	30,21
Telegram	25.02.2022	137 800	150 774	12 974	9,42
Telegram (сообщество для обсуждений)	17.03.2022	119	915	796	668,91
YouTube	04.10.2012	45 600	53 400	7 800	17,11
Одноклассники	15.03.2022	7 400	15 788	8 388	113,35
Яндекс. Дзен	2022 г.	5 500	6 100	600	10,91
Итого		243 419	288 177	44 758	18,39

Источник: составлено авторами.

В настоящее время центральные банки задействуют различные каналы коммуникации, которые предоставляют современные технологии – от размещения актуальной информации на веб-сайтах до ведения собственных каналов в социальных сетях, публикуя разнообразный контент (статистические и образовательные материалы, результаты исследований и пр.) [5]. В связи с этим достаточно сложно оценить эффект от воздействия всего массива информации. Поэтому мы в своей работе сконцентрировались на восприятии информации об основном инструменте денежно-кредитной политики – ключевой процентной ставке.

Основной задачей контент-анализа при моделировании коммуникаций Банка России в данном исследовании будет получение переменных, пригодных для корреляционного и регрессионного анализа. В данном случае контент-анализ будет направлен на интерпретацию, т.е. на извлечение смысла написанного авторами текста.

Выбор социальной сети в качестве объекта исследования производился между социальными сетями Telegram и VK на основе количества подписчиков. В итоге мы остановились на сети VK, так как она, несмотря на меньшее количество подписчиков на официальной странице Банка России (табл. 1), была создана раньше, что соответственно позволяет извлечь больше данных для дальнейшего анализа. Кроме того, в Telegram пользователи используют различные эмодзи в качестве реакции на публикации, что затрудняет интерпретацию субъективной оценки текущей экономической ситуации в автоматизированных системах анализа.

Для исследования были отобраны публикации по решению об изменении ключевой ставки. На одно такое решение приходится три публикации в социальной сети VK:

1. Публикация, которая предупреждает о том, что состоится пресс-конференция по ключевой ставке. Публикуется за 2–3 дня до мероприятия.

2. Публикация, которая содержит информацию о том, какое решение по ключевой ставке было принято. Публикуется в день принятия решения.

3. Видеосюжет с пресс-конференции по ключевой ставке. Публикуется в день принятия решения.

Для дальнейшего удобства комментарии под публикациями, выходящими в один день, были объединены вместе. Таким образом, мы получили массив данных, где на одно решение по ключевой ставке приходится два информационных события.

Всего было собрано 1915 комментариев за период с 09.02.2021 г. по 28.02.2024 г. Для анализа их тональности была применена библиотека Dostoevsky в Python. Это библиотека на русском языке, которая дает хорошие результаты при автоматическом извлечении настроений из текста (модель была обучена на наборе данных RuSentiment).

Библиотека классифицирует текст на 5 категорий:

- 1) Negative – негативное настроение;
- 2) Positive – позитивное настроение;
- 3) Neutral – нейтральное сообщение;
- 4) Skip – класс «пропустить» для неопределенных случаев;
- 5) Speech – речевой акт (формальное сообщение, благодарственные и поздравительные посты).

При анализе текст проходит несколько стадий, прежде чем ему присвоят какие-либо категории.

1. Очистка данных. На данном этапе из исходных данных удаляются особые знаки, символы, пунктуация, тэги, которые не содержат никакой полезной для модели информации и только добавляют шум в данные.

2. Предварительная обработка данных. Здесь происходит трансформация исходных данных в доступный для понимания модели формат. Например, происходит перевод всех символов текста в нижний регистр.

3. Токенизация. Происходит разбиение текста на предложения, слова и другие единицы.

4. Удаление стоп-слов. Это слова, которые могут иметь значение в человеческом общении, но для рассматриваемой задачи не имеют смысла.

5. Лемматизация – приведение слов к нормальной форме. На данном этапе слова приводятся к начальной форме с учётом корня слова.

6. Векторизация. Текст преобразуется в числовые представления для их дальнейшей обработки классификатором.

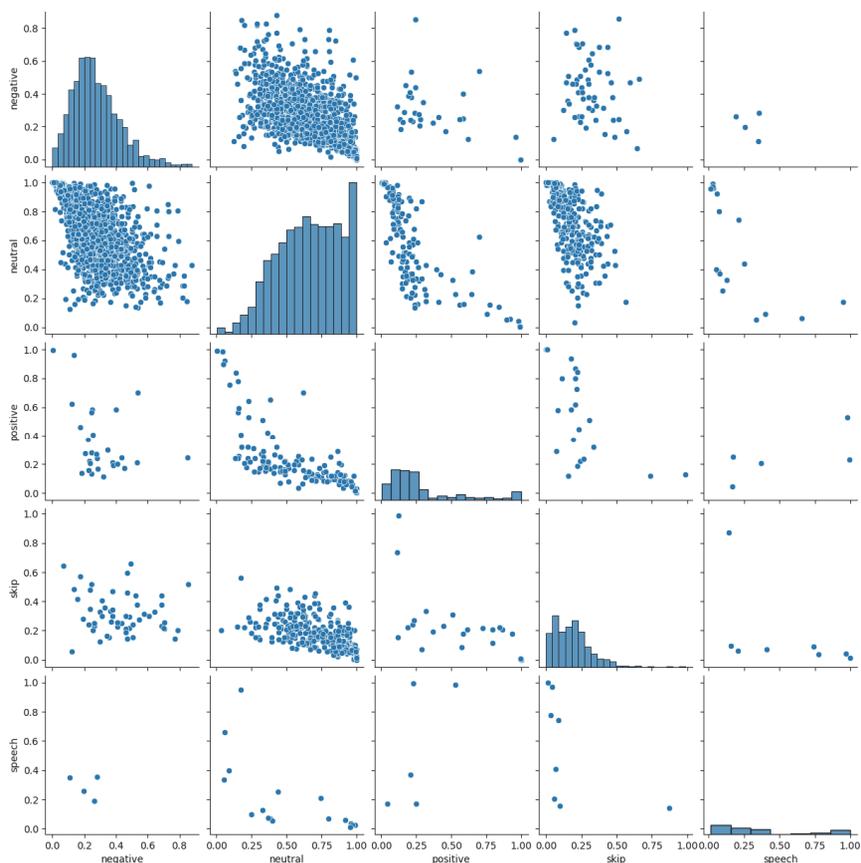


Рис. 1. Матрица диаграмм рассеяния оценок комментариев под публикациями Банка России в VK в период с 2021 по 2024 г.

В процессе исследования собранные комментарии прошли указанную процедуру, в результате чего мы получили оценки их тональности на каждую дату. Каждому комментарию было присвоено количественное значение соответствующей тональности, затем на основе арифметического среднего были определены преобладающие настроения для каждого события и построена матрица диаграмм рассеяния (рис. 1).

В связи с тем, что для анализа формирования инфляционных ожиданий необходима сильная эмоциональная окрашенность комментария, разумно брать во внимание только диаграммы рассеяния positive – neutral, negative – neutral. Количество всех остальных оценок сравнительно мало. Что касается диаграммы рассеяния neutral – skip, то хоть количество комментариев, которые получили такие оценки, и значительно, они не несут никакой смысловой нагрузки при оценке эмоциональности комментариев, поэтому в дальнейшем анализе они не участвовали.

Обращает на себя внимание, что количество негативно-нейтральных комментариев превалирует над количеством позитивно-нейтральных комментариев, что в целом отражает представления населения о сложностях, с которыми столкнулась российская экономика.

Рассмотрим диаграмму рассеяния negative – neutral и positive – neutral. Можно сказать, что наблюдается тенденция обратной корреляционной связи: чем сильнее выражена эмоциональная окраска комментария, тем ниже уровень нейтральности в нем. Несмотря на то, что количество позитивно-нейтральных комментариев ниже, люди склонны более эмоционально выражать позитивность, чем негативность (доля комментариев с максимальной оценкой позитивности среди всех позитивных комментариев выше, чем аналогичный показатель среди негативных комментариев).

Индекс позитивности настроений и инфляционные ожидания

Дальнейшее исследование влияния эмоциональной окраски комментария на инфляционные ожидания было построено на предположении о том, что более выраженная эмоциональная окраска комментариев в большей степени отражает субъективные представления населения об инфляции. Поэтому нами был рассчитан ряд обобщающих индексов, оценивающих степень позитивности полученных оценок. Первый индекс представляет собой отношение разности суммы позитивных оценок и суммы негативных оценок к сумме суммы позитивных оценок и суммы негативных оценок:

$$I_{Sum} = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} i_+ - \sum_{i=1}^{n_2} i_-}{\sum_{i=1}^{n_1} i_+ + \sum_{i=1}^{n_2} i_-},$$

где i_+ – оценка позитивности; i_- – оценка негативности комментария.

Однако у данного индекса есть существенный недостаток: появление резко негативной или резко позитивной оценки оказывает сильное влияние на итоговый результат, тем самым искажая его. Поэтому для дальнейшей работы был использован индекс позитивности, построенный на основе средних оценок:

$$I_{Ave} = \frac{\frac{1}{n_1} \sum_{i=1}^{n_1} i_+ - \frac{1}{n_2} \sum_{i=1}^{n_2} i_-}{\frac{1}{n_1} \sum_{i=1}^{n_1} i_+ + \frac{1}{n_2} \sum_{i=1}^{n_2} i_-},$$

где i_+ – оценка позитивности; i_- – оценка негативности.

Следующим шагом было использование данных индексов для построения множественной линейной регрессии в эконометрическом пакете Gretl.

Для моделирования взаимосвязи усредненного индекса и инфляционных ожиданий с помощью эконометрического пакета Gretl была построена множественная линейная регрессия (табл. 2). В силу нестационарности исходных временных рядов мы использовали первые разности переменных. Кроме того, предполагая, что формирование инфляционных ожиданий – это

инерционный процесс, мы включили в модель не только первые разности индекса позитивности (dI_{Ave}), но и значения этой переменной с временным лагом в 1 месяц (dI_{Ave1}). Обе эти переменные оказались статистически значимыми.

Таблица 2. Модель множественной линейной регрессии с первыми разностями инфляционных ожиданий ($dExp$) в качестве зависимой переменной

Модель: МНК, использованы наблюдения 2021:04-2024:04 (T = 37)					
Зависимая переменная: d_Exp					
Стандартные ошибки HAC, ширина окна 2 (Ядро Бартлетта (Bartlett))					
	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	0,1033	0,1284	0,8047	0,4266	
dI_{Ave}	-1,3594	0,4576	-2,9709	0,0054	***
dI_{Ave1}	-1,0513	0,3633	-2,8939	0,0066	***
Среднее зав. перемен	0,1162		Ст. откл. зав. перемен	0,9613	
Сумма кв. остатков	27,6767		Ст. ошибка модели	0,9022	
R-квадрат	0,1681		Испр. R-квадрат	0,1192	
F(2, 34)	6,4284		P-значение (F)	0,0043	
Лог. правдоподобие	-47,1297		Крит. Акаике	100,2594	
Крит. Шварца	105,0922		Крит. Хеннана–Куинна	101,9632	
Параметр rho	-0,1463		Стат. Дарбина–Вотсона	2,256	

Увеличение степени позитивности комментариев на единицу приводит к уменьшению инфляционных ожиданий на 1,36 %, а увеличение степени позитивности комментариев с временным лагом в 1 месяц на единицу – на 1,05%.

Вполне ожидаемым является то обстоятельство, что R^2 модели невелик. Это объясняется тем, что изменение инфляционных ожиданий представляет собой многомерный процесс, протекающий под влиянием как внешних факторов, так и субъективной оценки экономическими агентами текущей ситуации. Несмотря на это, мы можем осторожно предположить, что в тональности комментариев относительно динамики ключевой процентной ставки находит отражение оптимизм или пессимизм индивидов к инфляционным процессам.

Тональность комментариев и удобочитаемость сообщений Банка России

На следующем этапе исследования мы задались вопросом о том, насколько легко воспринимаются заявления Банка России и влияет ли удобочитаемость этих текстов на эмоциональную окраску комментариев к ним. Если такую связь удастся проследить, то для регулятора появятся возможности более точно воздействовать на поведение экономических субъектов.

Для оценки сложности понимания текстов в настоящее время разработаны индексы удобочитаемости. Их построение предполагает, что на основе математической формулы дается количественная оценка либо сложности

текста, либо ожидаемого уровня образования аудитории, достаточного для понимания текста [6]. В основном данные показатели были разработаны для англоязычных текстов, однако существуют их версии для русскоязычных текстов. Для дальнейшей работы был взят индекс читабельности: индекс Флеша, формула которого адаптирована для русского языка И.В. Оборновой [3].

Индекс Флеша был разработан в 1940-х гг. для оценки текста, чтение которого нужно было сдавать в американских школах для перехода из одного класса в другой. Флеш хотел установить нормы, по которым этот текст будет подбираться для оценки, так как для более старших классов нужно использовать более сложный текст. Чем выше индекс читабельности, тем легче понять язык текста

В качестве текста для анализа были взяты пресс-релизы Банка России по ключевой ставке, которая является основным инструментом режима таргетирования инфляции. В связи с этим необходимо, чтобы текст с объяснениями этого показателя был понятен большей части населения. Также этот текст является удобным для оценки из-за отсутствия картинок, таблиц и графиков. Этот текст публикуется в социальной сети VK.

Пресс-релизы по ключевой ставке оценивались за период четырех годов: 2021–2024 гг. Для того чтобы узнать необходимые метрики текста, был использован онлайн-ресурс «Allcalc», с помощью которого было определено количество слогов, слов и предложений.

Как видно из рис. 2, индекс Флеша имеет достаточно низкие значения. Ни один из пресс-релизов не оценен больше чем в 25 баллов. Это означает, что их могут понять только выпускники университетов.



Рис. 2. Динамика индекса Флеша, рассчитанного для пресс-релизов Банка России по ключевой ставке с 2021 по 2024 г.

Мы использовали эти данные, чтобы оценить взаимосвязь между эмоциональной окраской комментариев и удобочитаемостью пресс-релизов. Однако построенные регрессии ожидаемо не показали значимой связи между рассчитанными индексами удобочитаемости и положительными комментариями. Тем не менее была выявлена слабая зависимость между изменением

степени негативности комментария и удобочитаемостью пресс-релизов (табл. 3).

Таблица 3. Модель линейной регрессии с негативными оценками в качестве зависимой переменной (d_{neg})

Модель: МНК, использованы наблюдения 2021:03-2023:02 (T = 24)					
Зависимая переменная: d_{neg}					
Стандартные ошибки НАС, ширина окна 2 (Ядро Бартлетта (Bartlett))					
	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
$const$	0,0009	0,0065	0,1442	0,8866	
$d_{об}$	-0,0050	0,0019	-2,6050	0,0162	**
Среднее зав. перемен	-0,0009		Ст. откл. зав. перемен	0,0530	
Сумма кв. остатков	0,0551		Ст. ошибка модели	0,0500	
R-квадрат	0,1462		Испр. R-квадрат	0,1074	
F(1, 22)	6,7861		P-значение (F)	0,0162	
Лог. правдоподобие	38,8663		Крит. Акаике	-73,7327	
Крит. Шварца	-71,3766		Крит. Хеннана-Куинна	-73,1076	
Параметр rho	-0,4718		Стат. Дарбина-Вотсона	2,825	

Как и в предыдущем случае, мы использовали первые разности переменных: индекса удобочитаемости ($d_{об}$) и негативных оценок пресс-релизов (d_{neg}). Согласно построенной модели, при увеличении удобочитаемости текста, измеренной на основе индекса Флеша (в русскоязычной адаптации И.В. Оборневой), прирост негативности комментариев снижается. Это может говорить о том, что понятность текстов все же вносит определенный вклад в оценку деятельности регулятора. Таким образом, работа Банка России над ясностью передаваемых общественности сообщений должна быть продолжена.

Заключение

Коммуникации центральных банков в контексте достижения приоритетной цели по контролю инфляции становятся объектом пристального внимания со стороны как представителей научного сообщества, так и практиков. Вместе с тем механизм воздействия коммуникаций на поведение экономических субъектов остается малоизученным в силу своей сложности. В этом случае перспективным представляется использование междисциплинарных подходов к анализу данных процессов.

Так, лингвистический анализ дает возможность говорить о том, что высказывания индивидов могут отражать отношение к текущей экономической ситуации и влиять на восприятие инфляции, формируя соответствующие инфляционные ожидания.

Тональность комментариев к сообщениям регулятора может быть также маркером того, насколько населению понятны действия Центрального банка, что становится важным для укрепления доверия монетарным властям.

Список источников

1. Евстигнеева А., Сидоровский М. Оценка ясности коммуникаций Банка России с помощью нейронных сетей // Деньги и кредит. 2021. № 3. С. 3–33.
2. Ерохин А., Клачкова О. Влияние удобочитаемости и тональности текстов Банка России на инфляционные ожидания // Деньги и кредит. 2024. № 4. С. 27–47.
3. Оборнева И.В. Автоматизированная оценка сложности учебных текстов на основе статистических параметров : автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 2006. 20 с.
4. *Central Bank Communication and Monetary Policy. A Survey of theory and Evidence* / A.S. Blinder, M. Ehrmann, M. Fratzscher, J. De Haan, and D.-J. Jansen. European Central Bank, 2008. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp898.pdf>
5. *Central Bank Communication with General Public: Promise or False Hope?* / A.S. Blinder, M. Ehrmann, M. Fratzscher, J. De Haan, and D.-J. Jansen. NBER Working Paper No. 30277. July 2022. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w30277/w30277.pdf
6. Dale E. A Formula for Predicting Readability / E. Dale, J. Chall // *Educational Research Bulletin*. 1948. Vol. 27 (1). P. 11–28.
7. Dincer N.N., Eichengreen B. Central bank transparency and independence: Updates and New Measures (September 4, 2013). WP 2013-21. URL: <https://ssrn.com/abstract=2579544>
8. Feldkircher M. What do central banks talk about? A European perspective on central bank communication. 2021. URL: <https://econpapers.repec.org/article/onboenbf/y>
9. Haldane A., McMahon M. Central bank communication and the general public. 2018. URL: <http://mcmahonecon.com/>
10. Kahveci E., Odabaş A. Central banks' communication strategy and content analysis of monetary policy statements: The case of Fed, ECB, and CBRT // *Social and Behavioral Sciences*. 2016. P. 618–629.

References

1. Evstigneyeva, A. & Sidorovskiy, M. (2021) Otsenka yasnosti kommunikatsiy Banka Rossii s pomoshch'yu neyronnykh setey [Assessing the clarity of Bank of Russia's communications using neural networks]. *Den'gi i kredit*. 3. pp. 3–33.
2. Erokhin, A. & Klachkova, O. (2024) Vliyaniye udobochitayemosti i tonal'nosti tekstov Banka Rossii na inflyatsionnyye ozhidaniya [The impact of readability and tone of Bank of Russia texts on inflation expectations]. *Den'gi i kredit*. 4. pp. 27–47.
3. Osborneva, I.V. (2006) Avtomatizirovannaya otsenka slozhnosti uchebnykh tekstov na osnove statisticheskikh parametrov [Automated assessment of the complexity of educational texts based on statistical parameters]. Abstract of Pedagogics Cand. Diss. Moscow.
4. Blinder, A.S., Ehrmann, M., Fratzscher, M., De Haan, J. & Jansen, D.J. (2008) *Central Bank Communication and Monetary Policy. A Survey of theory and Evidence*. European Central Bank. [Online] Available from: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp898.pdf>
5. Blinder, A.S., Ehrmann, M., Fratzscher, M., De Haan, J. & Jansen, D.J. (2022) *Central Bank Communication with General Public: Promise or False Hope?* (NBER Working Paper No. 30277). National Bureau of Economic Research. [Online] Available from: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w30277/w30277.pdf
6. Dale, E. & Chall, J. (1948) A Formula for Predicting Readability. *Educational Research Bulletin*. 27 (1). pp. 11–28.
7. Dincer, N.N. & Eichengreen, B. (2013) *Central bank transparency and independence: Updates and New Measures* (WP 2013-21). [Online] Available from: <https://ssrn.com/abstract=2579544>
8. Feldkircher, M. (2021) *What do central banks talk about? A European perspective on central bank communication*. [Online] Available from: <https://econpapers.repec.org/article/onboenbf/y>

9. Haldane, A. & McMahon, M. (2018) *Central bank communication and the general public*. [Online] Available from: <http://mcmahonecon.com/>

10. Kahveci, E. & Odabaş, A. (2016). Central banks' communication strategy and content analysis of monetary policy statements: The case of Fed, ECB, and CBRT. *Social and Behavioral Sciences*. 2016. pp. 618–629.

Информация об авторах:

Соболева Е.Н. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: soboleva.en@mail.tsu.ru

Власенко А.С. – магистрант 1 года обучения, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва, Россия). E-mail: agastasiav@gmail.com

Богданов А.Л. – кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных технологий и бизнес-аналитики Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: bogdanov.al@mail.tsu.ru

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

E.N. Soboleva, Cand. Sci. (Economics), associate professor, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: soboleva.en@mail.tsu.ru

A.S. Vlasenko, master's student, National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russian Federation). E-mail: agastasiav@gmail.com

A.L. Bogdanov, Cand. Sci. (Engineering), docent, head of the Department of Information Technology and Business Analytics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: bogdanov.al@mail.tsu.ru

The authors declare no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 05.01.2025;
одобрена после рецензирования 12.02.2025; принята к публикации 12.02.2025.*

*The article was submitted 05.01.2025;
approved after reviewing 12.02.2025; accepted for publication 12.02.2025.*

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2025. № 69

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелююр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 24.03.2025 г. Формат 70×100^{1/16}.
Печ. л. 23; усл. печ. л. 29,9. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 6258.

Дата выхода в свет 28.04.2025 г.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании
Издательства Томского государственного университета
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 52-98-49
сайт: <http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru