

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2026

№ 73

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

**Вестник Томского государственного университета. Экономика /
Tomsk State University Journal of Economics**

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

Редакционная коллегия

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

Редакционный совет

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

Editorial Board

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

Editorial Council

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И ПОЛИТИКА

Геворгян О.И., Нехода Е.В., Недоспасова О.П. Институциональные изменения условий развития новых форм занятости	5
Земцов А.А. Индивид как базовое, вмещающее понятие концепта «домохозяин» (Homo numerans) и дуализм его потребностей	19

МЕНЕДЖМЕНТ

Васяйчева В.А. Сетевый подход к управлению инновациями как основа достижения национальных целей развития экономики	42
Нгикофа Ф.Ю. Механизмы социального предпринимательства в формировании инклюзивной экономики Намибии	58

ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ

Дорофеев М.Л. Демографически ориентированные финансовые инструменты жилищной поддержки семей: оценка эффективности и перспективы развития	75
Савкуева В.В. Институциональные особенности формирования банкцентричных экосистем на российском финансовом рынке	100
Ромашов А.А., Денисов М.А., Бабалыкова И.А. Автоматизированная обработка информации в бухгалтерском учёте: преимущества и риски	113

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Митрошин И.В. Потребление как индикатор уровня жизни населения в регионах среднего востока США	122
Хунбо Лю. Стратегические подходы к управлению рисками в китайско-российском экономическом сотрудничестве: сравнительный анализ тематических исследований и эмпирических данных	146
Кузнецов И.С. О практике исполнения государственного оборонного заказа в рамках Федеральной контрактной системы США	161
Арнетт С.Г. Цифровизация международной торговли: тенденции и вызовы	182

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Штыков Д.В. О перспективах развития кинокластера в Хабаровском крае	197
--	-----

CONTENTS

ECONOMIC THEORY, METHODOLOGY AND POLICY

Gevorgyan O.I., Nekhoda E.V., Nedospasova O.P. Institutional changes in the conditions for the development of new forms of employment	5
Zemtsov A.A. The individual as the basic, encompassing concept of the "householder" (<i>Homo numerans</i>) and the dualism of their needs	19

MANAGEMENT

Vasyaycheva V.A. Network-centric approach to innovation management as a basis for achieving national economic development goals	42
Nghikofa F.U. Mechanisms of social entrepreneurship in shaping an inclusive economy of Namibia	58

FINANCE AND ACCOUNTING

Dorofeev M.L. Demographically oriented financial instruments for housing support to families: Effectiveness evaluation and development prospects	75
Savkueva V.V. Institutional features of the formation of bank-centric ecosystems in the Russian financial market	100
Romashov A.A., Denisov M.A., Babalykova I.A. Automated information processing in accounting: Advantages and risks	113

WORLD ECONOMY

Mitroshin I.V. Consumption as an indicator of living standards in the Mid-Atlantic region of the USA	122
Hongbo Liu. Strategic approaches to risk management in Sino-Russian economic cooperation: Comparative analysis of case studies and empirical data	146
Kuznetsov I.S. On the practice of implementing government defense orders within the framework of the U.S. federal contracting system	161
Arnett S.G. Digitalization of global trade: Trends and challenges	182

DISCUSSIONS

Shtykov D.V. On the prospects for the development of a film cluster in Khabarovsk Krai	197
---	-----

Экономическая теория, методология и политика

Научная статья
УДК 331.5
doi: 10.17223/19988648/73/1

Институциональные изменения условий развития новых форм занятости

Ольга Игоревна Геворгян^{1, 2}, Евгения Владимировна Нехода³,
Ольга Павловна Недоспасова⁴

^{1, 3, 4} *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Томск, Россия*

² *Томский государственный архитектурно-строительный университет, Томск, Россия*

^{1, 2} *Dobrynina_Oly@mail.ru*

³ *sheyna1963@yandex.ru*

⁴ *olgaeconomy@mail.ru*

Аннотация. В последние десятилетия занятость претерпела существенные изменения, связанные с трансформацией ее характера и форм, в том числе вследствие флексибилизации рынка труда. Традиционная модель занятости, основанная на долгосрочных трудовых отношениях и фиксированных рабочих местах, замещается более гибкими и нестандартными (новыми) формами занятости: дистанционная (удаленная) работа, временные и проектные контракты, форматы платформенной работы (гиг-работа), самозанятость и фриланс. Данная трансформация существенно меняет характер взаимодействия между работниками и работодателями и ставит под вопрос эффективность действующих институтов рынка труда. Традиционные законодательные нормы, механизмы социальной защиты и коллективного представительства зачастую не способны обеспечить права работников и сбалансировать интересы сторон в условиях новых форм занятости. В данной статье рассматривается процесс трансформации институтов рынка труда под влиянием развития новых форм занятости, выявляются проблемы и предлагаются направления преобразований институциональной среды для повышения адаптивности трудовой сферы к современным реалиям и вызовам.

Ключевые слова: рынок труда, институционализация, институты, новые формы занятости, достойный труд

Источник финансирования: исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда, научный проект № 25-28-00799 «Институционализация новых форм занятости в условиях цифровой трансформации экономики».

Для цитирования: Геворгян О.И., Нехода Е.В., Недоспасова О.П. Институциональные изменения условий развития новых форм занятости // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 5–18. doi: 10.17223/19988648/73/1

Economic theory, methodology and policy

Original article

Institutional changes in the conditions for the development of new forms of employment

Olga I. Gevorgyan^{1,2}, Eugenia V. Nekhoda³, Olga P. Nedospasova⁴

^{1, 3, 4} National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation

² Tomsk State University of Architecture and Building, Tomsk, Russian Federation

^{1, 2} Dobrynina_Oly@mail.ru

³ sheyna1963@yandex.ru

⁴ olgaeconomy@mail.ru

Abstract. In recent decades, employment has undergone significant changes related to the transformation of its nature and forms, including due to the flexibilization of the labor market. The traditional employment model based on long-term employment relationships and fixed jobs is being replaced by more flexible and non-standard (new) forms: remote work, temporary and project contracts, platform work formats (gig work), self-employment and freelancing. This transformation significantly changes the nature of the interaction between employees and employers and calls into question the effectiveness of existing labor market institutions. Traditional legislative norms, social protection mechanisms and collective representation are often unable to ensure the rights of employees and balance the interests of the parties in the context of new forms of employment. This article examines the process of transformation of labor market institutions under the influence of the development of new forms of employment, identifies problems and suggests ways to transform the institutional environment to increase the adaptability of the labor sector to modern realities and challenges.

Keywords: labor market, institutionalization, institutions, new forms of employment, decent work

Financial support: The study was supported by the Russian Science Foundation, Project No. 25-28-00799.

For citation: Gevorgyan, O.I., Nekhoda, E.V. & Nedospasova, O.P. (2026) Institutional changes in the conditions for the development of new forms of employment. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 5–18. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/1

Введение

Рынок труда регулируется через систему институтов, которые представляют собой комплекс формальных и неформальных норм, правил и организаций, регулирующих трудовые отношения. Неформальные институты с трудом поддаются контролю и регулированию, а иногда и вовсе неуправляемы со стороны государственных структур. В отличие от них, формальные институты чаще всего развиваются и видоизменяются на основе уже существующих в обществе социальных практик путем их юридического оформления.

На сегодняшний день существует множество подходов к классификациям институтов рынка труда. Так, Международная организация труда (МОТ) уделяет особое внимание таким институтам рынка труда, которые направлены на снижение уровня безработицы: институты установления заработной платы; обязательные социальные пособия; система страхования на случай безработицы; различные аспекты трудового законодательства, включая закон о минимальной заработной плате, законодательство о защите занятости и исполнение законодательства [1].

В свою очередь, Всемирный банк определяет следующие институты рынка труда: минимальная заработная плата, регулирование защиты занятости, профсоюзы и коллективные переговоры, а также обязательные льготы [2].

В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капилюшников и др. среди институтов рынка труда, которые имеют ключевое значение, выделяют: 1) минимальную заработную плату; 2) пособия по безработице; 3) трудовое законодательство, регулирующее в том числе вопросы найма и увольнения; 4) правила и процедуры формирования заработной платы (охват профсоюзами и распространенность переговорного процесса, привязка заработной платы к стажу или результатам деятельности); 5) эффективность инфорсменты (суды и трудовые инспекции) [3].

Так называемые традиционные институты рынка труда сформированы для стандартной модели занятости, когда работник состоит в штате, с оформленным трудовым договором, фиксированным рабочим временем и рабочим местом. Однако новые формы занятости характеризуются большей гибкостью и неоднородностью (гетерогенностью), что ведет к институциональному разрыву – ситуациям, когда сложившиеся правила и нормы не охватывают и/или не защищают всех участников рынка труда.

Институциональная дисфункция в новых условиях функционирования рынка труда проявляется в следующем:

- нерегулируемый правовой статус работников (например, фрилансеров, гиг-работников);
- отсутствие социальных гарантий и/или недостаточный охват ими;
- ослабление коллективного представительства;
- сложности в администрировании налогов и взносов.

Таким образом, актуальной становится задача адаптации институтов, создания новых форм регулирования и защиты работников в условиях развития новых форм занятости.

Цель статьи – проанализировать тенденции становления новых форм занятости, выявить институциональные изменения условий их развития.

Текущие изменения на рынке труда, вызванные развитием новых форм занятости

Современные тенденции на рынке труда и в сфере занятости характеризуются значительными изменениями. Внедрение цифровых технологий,

развитие экономики платформ и цифровых платформ труда, автоматизация процессов, развитие и использование искусственного интеллекта позволяют создавать новые модели занятости и расширять возможности для работы вне традиционных условий. С увеличением разнообразия форм занятости возрастает и количество их комбинаций. В научной литературе российских и зарубежных исследователей достаточно широко распространено понятие «новые формы занятости», которое зачастую по своему содержанию рассматривается как синоним нестандартной занятости.

Нестандартные формы занятости являются собирательным термином, который включает формы занятости, отличные от стандартной хотя бы по одному из нескольких критериев. К ним относятся временная (срочная) занятость, работа на условиях неполного рабочего времени, временный заемный труд и другие многосторонние трудовые отношения, а также замаскированные трудовые отношения и зависимая самостоятельная занятость [4].

Новые формы занятости представляют собой обобщающий термин для характеристики разнообразных форм занятости, которые появились или получили широкое распространение примерно с 2000 г. Безусловно, драйвером этих процессов стало развитие различных сегментов цифровой экономики (рис. 1). В отличие от традиционных трудовых отношений новые формы труда характеризуются изменением моделей работы, договорных отношений, места выполнения, продолжительности и графика работы, более широким использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) или их комбинацией [5].

<p>Электронная коммерция 8 652,4</p> <ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-ритейл 2 992 – Электронные платежные услуги 2 547,5 – С2С-торговля 1 500 – Онлайн-тревел 352,3 – Услуги в Интернете 1 260,6 (транспортные услуги, доставка готовой еды, профессиональные услуги, билеты на мероприятия) 	<p>Маркетинг и реклама 432,5</p> <ul style="list-style-type: none"> – Интернет-реклама 272,5 – Контент-маркетинг 54,4 – Web и мобильные разработки 42,4 – Медийные разработки 33,6 – Видеореклама 29,5
<p>Цифровой контент 153,4</p> <ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-игры 99,2 – Онлайн-игры 31,1 – Онлайн-музыка 11,8 – Цифровые книги 11,3 	<p>Инфраструктура и связь 204,3</p> <ul style="list-style-type: none"> – Облачная инфраструктура 170,3 – SAAS 21,6 – Хостинг 8,7 – Домены 3,7

Рис. 1. Главные рынки и сегменты цифровой экономики, млрд руб., 2021

Источник: составлено авторами на основе данных РАЭК. URL: <https://raec.ru/upload/files/runet-economy-21-22.pdf> (дата обращения: 04.11.2025)

Среди активно развивающихся моделей трудовой деятельности можно выделить такие, как самозанятость, платформенная работа, дистанционная (удаленная) работа, фриланс.

Самозанятость представляет собой явление, известное с древнейших времен, хотя термин и конкретное правовое оформление «самозанятости»

появились сравнительно недавно. Самозанятость представляет собой форму экономической активности, при которой индивид обеспечивает свое существование за счет самостоятельного поиска источника доходов. Данный вид деятельности включает в себя занятие любой законной экономической деятельностью, не нарушающей действующие законодательные нормы и правила [6].

Платформенная занятость – относительно новое явление, возникшее вследствие развития Интернета и цифровых платформ. Под платформенной занятостью подразумеваются работники, использующие цифровые платформы для продажи своей рабочей силы заказчиком [7].

Дистанционная (удаленная) работа также считается относительно новым явлением в контексте традиционных трудовых отношений. Особое распространение получила во время пандемии COVID-19. Согласно ст. 312.1 ТК РФ, дистанционной работой является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети Интернет [8]. При этом традиционные трудовые отношения «работник – работодатель», как правило, сохраняют свои основные признаки (наличие трудового договора, полный рабочий день при гибком графике, гарантии социальной защиты).

Фриланс также является новым явлением в сфере занятости, которое набрало популярность в условиях современного рынка труда, особенно с развитием информационно-коммуникационных технологий. Фриланс – это, скорее, тип деятельности, основанный на использовании ИКТ и свободной форме занятости [9]. К категории фрилансеров относят представителей самых разнообразных профессий, которые могут работать сразу для нескольких клиентов одновременно (от программистов и дизайнеров до водопроводчиков и строителей) [10].

Авторы придерживаются рассмотренных выше подходов к определению новых форм занятости, которые позволяют наиболее полно и четко характеризовать различные виды трудовой деятельности, соответствующие современным реалиям рынка труда. В табл. 1 представлены данные об их распространении в России, хотя наиболее точные – только по количеству самозанятых.

Новые формы занятости значительно повышают гибкость труда, позволяют работникам комбинировать различные источники доходов, а работодателям сокращать издержки на содержание постоянных работников (рис. 2). Однако наблюдается и значительная неопределенность относительно сферы действия традиционных норм, минимальных социальных

стандартов и средств правовой защиты [14]. Появление и распространение новых форм занятости требуют более гибких подходов со стороны институтов рынка труда.

Таблица 1. Распространение новых форм занятости в России

Новые формы занятости в России	Год			
	2021	2022	2023	2024
Платформенная занятость, %	–	–	4,6	14,6
Дистанционная работа, тыс. чел.	34	1917	1 130	1 139
Самозанятые, млн чел.	3,86	6,561	8,069	12,208
Фриланс	Нет точных данных	Нет точных данных	Нет точных данных	Нет точных данных

Источник: составлено на основе данных Росстата, ФНС России, НИУ ВШЭ [11–13].



Рис. 2. Трансформация институтов рынка труда под влиянием новых форм занятости

Источник: составлено авторами

Таким образом, современные тенденции на рынке труда характеризуются ростом и разнообразием новых форм занятости, и эта гетерогенность вызывает существенные сложности в разработке институциональных механизмов, обеспечивающих их регулирование и социальную защиту работников. Более того, общими проблемами для «новых» занятых становятся нестабильность и неритмичность объема работ и доходов, дисбаланс между работой и личной жизнью, произвол платформ и алгоритмического управления на платформах (контроль, установление цен) и др.

Одной из ключевых проблем является отсутствие унифицированных стандартов и правовых норм. В отличие от традиционной (стандартной) занятости, которая регулируется строгими трудовыми правами и социальными программами, новые формы требуют гибких и специализированных институтов, способных учитывать их особенности. Это приводит к фрагментации регулирования и появлению правового вакуума, что негативно сказывается на защите прав участников новых форм занятости.

Кроме того, развитие технологий и постоянные инновации также усложняют создание универсальных институциональных механизмов, поскольку новые формы труда могут возникать и исчезать в течение короткого времени. Следовательно, действующие нормативные базы зачастую не успевают адаптироваться, а законодательство становится неэффективным либо требует постоянных поправок.

Социальная и культурная неоднородность также предопределяет необходимость дифференцированного подхода к регулированию. Не все категории работников имеют одинаковый уровень правовой культуры, доступа к социальной защите или информационной поддержке, что требует разработки специальных программ и мер.

В конечном итоге гетерогенность новых форм занятости ставит под вопрос эффективность существующих институтов и требует переосмысления и создания новых гибких институциональных механизмов регулирования. Некоторые из них приведены в табл. 2.

Таблица 2. Институциональные механизмы в условиях развития новых форм занятости

Новые формы занятости	Институты рынка труда				
	Законодательное регулирование	Налоговая политика	Социальная защита	Образование и повышение квалификации	Трудовая инспекция и контроль
Самозанятость	Регулирование регистрации и налогообложения самозанятых	Упрощенные налоги, льготы для самозанятых	Механизмы социального страхования для самозанятых	Курсы предпринимательства, цифровые навыки	Проверка легальности деятельности и выполнения условий
Платформенная занятость	Правовое признание платформенных работников, договоры	Особый налоговый режим платформенных доходов	Социальные гарантии и страхование для платформенных работников	Обучение работе на платформе, цифровая грамотность	Мониторинг соблюдения трудовых норм платформами
Дистанционная (удаленная) работа	Правила дистанционной (удаленной) работы, охрана труда	Учет доходов при дистанционной (удаленной) работе	Медицинское страхование, пенсионные программы	Повышение квалификации для дистанционной (удаленной) работы	Контроль условий труда

Новые формы занятости	Институты рынка труда				
	Законодательное регулирование	Налоговая политика	Социальная защита	Образование и повышение квалификации	Трудовая инспекция и контроль
Фриланс	Правовые нормы по гражданско-правовым договорам	Регулирование налогов для фрилансеров	Добровольное/обязательное соцобеспечение	Развитие профессиональных навыков через онлайн-курсы	Проверка договорных отношений и условий труда

Источник: составлено авторами.

Справедливости ради надо заметить, что зарубежная практика накопила определенный опыт регулирования новых форм занятости.

Анализ международных практик

Как уже было отмечено, институционализация (преобразование эпизодических, разовых норм в устойчивые практики регулирования занятости, сопровождающиеся формированием новых институтов или совершенствованием существующих [15]) новых форм занятости требует адаптации правовых, налоговых и социальных механизмов регулирования, что реализуется разными странами по-разному, с учетом национальных особенностей и уровня экономического развития.

Международный опыт демонстрирует различные подходы к регулированию новых форм занятости. В табл. 3 представлены примеры институционального регулирования новых форм занятости в мире.

Таблица 3. Институциональные изменения правового регулирования новых форм занятости

Страна	Форма занятости	Правовое регулирование	Статус работника	Особенности
Россия	Самозанятость	Федеральный закон № 422-ФЗ, режим НПД	Не является работником и ИП	Упрощенное налогообложение, регистрация через «Мой налог»
	Платформенная занятость	Нет специального регулирования; часто имеет гражданско-правовой характер	Не является работником	Нет трудовых гарантий, споры об алгоритмическом управлении
	Дистанционная (удаленная) работа	Трудовой кодекс РФ, глава 49.1	Работник	Уточнены правила связи, контроля, ответственности
ЕС	Все формы	Директива 2019/1152, проект директивы о платформенной занятости	Признаются работниками	Курс на усиление прав: контракт, прозрачность, предсказуемость

Страна	Форма занятости	Правовое регулирование	Статус работника	Особенности
Франция	Платформенная занятость	Судебная практика, регулирование через трудовое право	Работник	Uber-курьеры признаны наемными работниками
Испания	Платформенная занятость	Riders Law (2021)	Работник	Компании обязаны оформлять курьеров по трудовому договору
Великобритания	Все формы	Категория worker в трудовом праве	Между работником и самозанятым	Минимальные гарантии: отпуск, минималка, но неполные права
США (Калифорния)	Гиг-занятый	Закон AB5 (2019), попытки отмены через референдум Prop 22	Признание работниками (ограниченное)	Споры между штатами и платформами, частичная отмена AB5 для Uber/Lyft

Источник: составлено авторами.

На наш взгляд, перспективным направлением регулирования новых форм занятости является институционализация принципов достойного труда для «новых» занятых.

Например, для гиг-занятых уже применяются следующие институциональные документы в рамках достойного труда и обеспечения справедливых принципов работы:

1. Индикаторы достойного труда МОТ, 2003 [16].
2. Франкфуртская декларация о платформенной работе (североамериканские и европейские профсоюзы, 2016) [17].
3. Рамки справедливого труда в Шотландии (Правительство Шотландии, 2016) [18].
4. Правила поведения платформенного краудсорсинга (Немецкая ассоциация краудсорсинга, 2017) [19].

Индикаторы МОТ в большей степени охватывают сферу традиционной занятости и включают 11 показателей, таких как возможность найти работу, нормальная продолжительность рабочего времени, адекватный заработок, продуктивная занятость, безопасная работа, социальное обеспечение и др. Тогда как для «новых» занятых они могут быть расширены в контексте рассмотренных выше реалий и вызовов. В табл. 4 приведены рамки достойного труда для гиг-занятых.

Франкфуртская декларация о платформенной работе, подписанная североамериканскими и европейскими профсоюзами, ориентирована на обеспечение институционального трудоустройства на платформах и соблюдение платформенными компаниями законов и конвенций в аспектах оплаты, социальной защиты, разрешения споров и др. С точки зрения обеспечения справедливой работы рамки справедливого труда в Шотландии включают: эффективность голоса, возможность работы, безопасность, исполнение и

уважение, которые ориентированы на работника, организации и общество в целом. С помощью данных о работниках платформ на основе местоположения справедливая работа различается в зависимости от платформы и индивидуальных характеристик.

Таблица 4. Рамки достойного труда для гиг-занятых

Институциональное регулирование достойного труда (документы)	Индикаторы достойного труда
Франкфуртская декларация о платформенной работе	Минимальная заработная плата. Уточнение статуса занятости. Социальная защита. Разрешение споров. Прозрачность. Коллективные переговоры
Рамки справедливого труда в Шотландии	Эффективный голос. Возможность справедливой работы. Обеспечение дохода. Исполнение (приносящее чувство принадлежности). Взаимное уважение
Немецкие правила поведения краудсорсинга	Задачи, соответствующие законам. Прояснение правовой ситуации (в частности, в сфере налоговых требований). Справедливая плата. Мотивация работы. Взаимное уважение. Четкая постановка задачи и времени выполнения. Свобода и гибкость. Конструктивная обратная связь и общение. Регламентированный процесс приема и доработки. Защита данных и конфиденциальность

Источник: составлено авторами.

Кодекс поведения краудсорсинговых платформ, разработанный Немецкой краудсорсинговой ассоциацией, ориентирован на содействие взаимному выигрышу и долгосрочное развитие новых форм занятости, обеспечение справедливой работы с точки зрения заработной платы, стимулов, уважения, конструктивной обратной связи и эффективного общения. Данные принципы также официально поддерживаются многими платформенными компаниями в Германии.

Несмотря на достигнутый прогресс, в международной практике актуальны вызовы, связанные с балансом между гибкостью и защитой прав работников, регулированием трансграничных работников и обеспечением налоговой прозрачности.

В целом международный опыт показывает, что комплексный подход, включающий развитие правовой базы, цифровых платформ и социальных механизмов, является наиболее перспективным для успешной институционализации новых форм занятости и адаптации системы социальной защиты к современным требованиям рынка труда.

Заключение

Институциональные изменения на рынке труда во многом определяют условия развития новых форм занятости, отвечающие современным вызовам и реалиям. Институциональные изменения требуют постоянного анализа и совершенствования правовых и организационных механизмов для обеспечения устойчивости рынка труда. Модернизация нормативно-правовой базы, адаптация трудового законодательства, а также создание новых и трансформация имеющихся институтов поддержки работников способствуют формированию более гибких и адаптивных условий труда, а также повышают уровень вовлеченности работников в трудовую деятельность. Эти изменения позволяют расширить возможности для самозанятости, фриланса, дистанционной (удаленной) и платформенной работы, что соответствует современным тенденциям развития экономики, рынка труда и занятости. Развитие институциональной среды должно стать стратегическим приоритетом для государственных органов и работодателей.

Исследования новых форм занятости, проводимые, в частности, МОТ, отражают следующие реальные проблемы, связанные с преобразованием институциональной среды.

Во-первых, недостаточный объем работы является главной проблемой, вызванной, в свою очередь, нестабильностью и непредсказуемостью дохода, дисбалансом между работой и личной жизнью, проблемами социального обеспечения. Согласно исследованиям, многие из «новых» занятых хотят больше работать, но уровень квалификации не позволяет получить больший объем работы.

Во-вторых, свобода и гибкость являются основой выбора работы и взаимодействия на платформах, но в большей степени контролируются клиентами и алгоритмами на платформах цифрового труда.

В-третьих, расширение прав и возможностей является способом разрешения споров, повышения качества информации, эффективной коммуникации и конструктивной обратной связи, а также создания открытой рабочей среды.

В-четвертых, повышение квалификации и развитие карьеры – также определяющие факторы для расширения прав и возможностей для «новых» занятых.

В-пятых, индикаторы и показатели достойного труда, разработанные МОТ для традиционной занятости, должны быть адаптированы и к новым формам трудовой деятельности.

Перспективными направлениями дальнейших исследований являются изучение международного опыта по регулированию новых форм занятости, оценка эффективности реализуемых мер и разработка рекомендаций по интеграции новых форм труда в существующие социальные и правовые системы. Это позволит обеспечить более устойчивое, сбалансированное развитие рынка труда в условиях быстро меняющихся технологий и глобальных социально-экономических изменений.

Список источников

1. Labour market policies and institutions. URL: <https://www.ilo.org/economic-and-labour-market-analysis-department-empelm/areas-work/labour-market-policies-and-institutions> (Accessed: 02.10.2025).
2. Worldbank. Labor market institutions: a review of the literature (English). URL: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/950721468170969258/labor-market-institutions-a-review-of-the-literature> (Accessed: 02.10.2025).
3. Гимпельсон В.Е. и др. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения // Доклад Центра трудовых исследований и Лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ. 2017.
4. Non-standard employment around the world. International Labour Organization. URL: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_534496.pdf (Accessed: 20.10.2025).
5. Eurofound. New forms of employment. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/topics/new-forms-employment> (Accessed: 11.10.2025).
6. Бочарова Е.В., Дакирова С.Т. Проблемы и направления развития самозанятости в сельской местности // Известия Саратовского университета. 2014. № 1. С. 37–42.
7. Vallas S., Schor J.B. What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy // Annual Review of Sociology. 2020. Vol. 46. P. 273–294.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197ФЗ (ред. от 29.09.2025).
9. Кубишин Е.С. Новые формы нестандартной занятости как вызов российскому рынку труда // Воспроизводство национального человеческого потенциала в условиях глобальных вызовов : сб. ст. М. : ИЭ РАН, 2023. 284 с.
10. Pink D.H. Free Agent Nation: How Americans New Independent Workers Are Transforming the Way We Live. New York : Warner Books, Hachette Book Group, 2001. 368 p.
11. Итоги выборочного обследования рабочей силы // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13265> (дата обращения: 04.10.2025).
12. Федеральная налоговая служба. URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 04.10.2025).
13. Платформенная занятость в России. URL: <https://issek.hse.ru/news/975577465.html> (дата обращения: 04.10.2025).
14. Stewart A., Stanford J. Regulating work in the gig economy: what are the options? // Economic and Labour Relations Review. 2017. № 28 (3). P. 382–401.
15. Нехода Е.В., Недоспасова О.П., Геворгян О.И. Институционализация новых форм занятости: от вызовов к возможностям // Journal of Institutional Studies. 2025. Т. 17, № 3. С. 67–83.
16. Decent work indicators. URL: https://www.ilo.org/integration/themes/mdw/WCMS_189392/lang--en/index.htm (Accessed: 14.11.2025).
17. Frankfurt Paper on Platform-Based Work. URL: http://www.crowdworkigmetall.de/Frankfurt_Paper_on_Platform_Based_Work_EN.pdf (Accessed: 14.11.2025).
18. The Fair Work Framework. URL: <https://www.fairworkconvention.scot/the-fair-work-framework/> (Accessed: 14.11.2025).
19. Code of Conduct Crowdsourcing. URL: <https://crowdsourcing-code.com/> (Accessed: 14.11.2025).

References

1. International Labour Organization. (2025) *Labour market policies and institutions*. [Online] Available from: <https://www.ilo.org/economic-and-labour-market-analysis-department-empelm/areas-work/labour-market-policies-and-institutions> (Accessed: 02.10.2025).

2. World Bank. (2013) *Labor market institutions: a review of the literature*. [Online] Available from: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/950721468170969258/labor-market-institutions-a-review-of-the-literature> (Accessed: 02.10.2025).
3. Gimpel'son, V.E. et al. (2017) Rossiyskiy rynek truda: tendentsii, instituty, strukturnye izmeneniya [The Russian labour market: trends, institutions, structural changes]. *Doklad Tsentra trudovykh issledovaniy i Laboratorii issledovaniy rynka truda NIU VShE* [Report of the Centre for Labour Market Studies and the Labour Market Research Laboratory of the HSE University].
4. International Labour Organization. (2016) *Non-standard employment around the world*. [Online] Available from: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_534496.pdf (Accessed: 20.10.2025).
5. Eurofound. (2025) *New forms of employment*. [Online] Available from: <https://www.eurofound.europa.eu/en/topics/new-forms-employment> (Accessed: 11.10.2025).
6. Bocharova, E.V. & Dakirova, S.T. (2014) Problemy i napravleniya razvitiya samozanyatosti v sel'skoy mestnosti [Problems and directions for the development of self-employment in rural areas]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta*. 1. pp. 37–42.
7. Vallas, S. & Schor, J.B. (2020) What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*. 46. pp. 273–294.
8. Russian Federation. (2001) *Trudovoy kodeks Rossiyskoy Federatsii* [Labour Code of the Russian Federation]. No. 197-FZ.
9. Kubishin, E.S. (2023) Novye formy nestandartnoy zanyatosti kak vyzov rossiyskomu rynku truda [New forms of non-standard employment as a challenge to the Russian labour market]. In: *Vosproizvodstvo natsional'nogo chelovecheskogo potentsiala v usloviyakh global'nykh vyzovov* [Reproduction of National Human Capital in the Context of Global Challenges]. Moscow: IE RAS.
10. Pink, D.H. (2001) *Free Agent Nation: How Americans New Independent Workers Are Transforming the Way We Live*. New York: Warner Books, Hachette Book Group.
11. Federal State Statistics Service. (2025) *Itogi vyborochnogo obsledovaniya rabochey sily* [Results of the Labour Force Sample Survey]. [Online] Available from: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13265> (Accessed: 04.10.2025).
12. *Federal'naya nalogovaya sluzhba* [Federal Tax Service]. (2025) [Online] Available from: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (Accessed: 04.10.2025).
13. HSE University. (2025) *Platformennaya zanyatost' v Rossii* [Platform Employment in Russia]. [Online] Available from: <https://issek.hse.ru/news/975577465.html> (Accessed: 04.10.2025).
14. Stewart, A. & Stanford, J. (2017) Regulating work in the gig economy: what are the options? *Economic and Labour Relations Review*. 28 (3). pp. 382–401.
15. Nekhoda, E.V., Nedospasova, O.P. & Gevorgyan, O.I. (2025) Institutsionalizatsiya novykh form zanyatosti: ot vyzovov k vozmozhnostyam [Institutionalization of new forms of employment: from challenges to opportunities]. *Journal of Institutional Studies*. 17 (3). pp. 67–83.
16. International Labour Organization. (2013) *Decent work indicators*. [Online] Available from: https://www.ilo.org/integration/themes/mdw/WCMS_189392/lang--en/index.htm (Accessed: 14.11.2025).
17. IG Metall. (2016) *Frankfurt Paper on Platform-Based Work*. [Online] Available from: http://www.crowdworkigmetall.de/Frankfurt_Paper_on_Platform_Based_Work_EN.pdf (Accessed: 14.11.2025).
18. The Fair Work Convention. (2016) *The Fair Work Framework*. [Online] Available from: <https://www.fairworkconvention.scot/the-fair-work-framework/> (Accessed: 14.11.2025).
19. Crowdsourcing Code. (2015) *Code of Conduct Crowdsourcing*. [Online] Available from: <https://crowdsourcing-code.com/> (Accessed: 14.11.2025).

Информация об авторах:

Геворгян О.И. – младший научный сотрудник лаборатории социально-экономических исследований Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия); старший преподаватель кафедры экономики, организации, управления строительством и жилищно-коммунальным комплексом, Томский государственный архитектурно-строительный университет (Томск, Россия). E-mail: Dobrynina_Oly@mail.ru

Нехода Е.В. – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента, главный научный сотрудник лаборатории социально-экономических исследований, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: sheyna1963@yandex.ru

Недоспасова О.П. – доктор экономических наук, профессор; зав. кафедрой организационного поведения и управления персоналом Института экономики и менеджмента; ведущий научный сотрудник лаборатории социально-экономических исследований, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: olgaeconomy@mail.ru

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

O.I. Gevorgyan, junior research fellow, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation); senior lecturer, Tomsk State University of Architecture and Building (Tomsk, Russian Federation). E-mail: Dobrynina_Oly@mail.ru

E.V. Nekhoda, Dr. Sci. (Economics), full professor, director of the Institute of Economics and Management, chief research fellow, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: sheyna1963@yandex.ru

O.P. Nedospasova, Dr. Sci. (Economics), full professor, head of the Department of Organizational Behavior and Human Resources Management, leading research fellow, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: olgaeconomy@mail.ru

The authors declare no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 19.11.2025;
одобрена после рецензирования 03.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 19.11.2025;
approved after reviewing 03.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Научная статья
УДК 330.3
doi: 10.17223/19988648/73/2

Индивид как базовое, вмещающее понятие концепта «домохозяин» (*Homo numerans*) и дуализм его потребностей

Анатолий Анатольевич Земцов¹

¹ *fbd1997@yandex.ru*

Аннотация. В данной статье продолжают исследования теоретических вопросов домохозяина в аспекте предметности результатов. Актуальным является выбор вмещающей категории для домохозяина, среди распространенных – человек, личность, индивид, наиболее адекватно последнее, так как позволяет, имея природно-социальное строение, выделять и рассматривать природную его сторону. Это означает, что следующим шагом в рассмотрении дуалистических потребностей индивида (физических и душевных) может быть включение потребностей продолжения рода. Наличие мужского и женского индивида позволяет домохозяину развиваться с учетом имеющихся возможностей и ограничений, но естественно.

Ключевые слова: домохозяин, домохозяйство, индивид, компонентная теория индивида, билочация, потребности домохозяина

Для цитирования: Земцов А.А. Индивид как базовое, вмещающее понятие концепта «домохозяин» (*Homo numerans*) и дуализм его потребностей // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 19–41. doi: 10.17223/19988648/73/2

Original article
doi: 10.17223/19988648/73/2

The individual as the basic, encompassing concept of the "householder" (*Homo numerans*) and the dualism of their needs

Anatoliy A. Zemtsov¹

¹ *fbd1997@yandex.ru*

Abstract. This article continues the study of theoretical issues concerning the householder from the perspective of the objectivity of outcomes. A key concern is the choice of an encompassing category for the householder. Among the commonly used options—human, personality, individual—the latter proves the most appropriate, since, possessing a natural-social structure, it allows for the identification and examination of its natural dimension. This implies that the next step in considering the dualistic needs of the individual (physical and psychological) may be the inclusion of procreative needs.

The existence of male and female individuals enables the householder to develop in accordance with existing possibilities and constraints—naturally.

Keywords: householder, household, individual, component theory of individual, bilocation, needs of householder

For citation: Zemtsov, A.A. (2026) The individual as the basic, encompassing concept of the "householder" (*Homo numerans*) and the dualism of their needs. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 19–41. doi: 10.17223/19988648/73/2

Самые яростные, самые низменные и самые отвратительные страсти человеческой души – фурии частного интереса [1, с. 10].

Предисловие

В новой работе продолжается исследование направления «домохозяин», в отличие от предыдущих оно нацелено на рассмотрение существенных проблем, связанных с целенаправленным выбором терминологии. Если опираться на [2], то основным становится ведение, то есть теоретический подход. В работе, посвященной человеку считающему (*Homo numerans*) [3], рассматривалось его воплощение (домохозяйство), и оно же как защита от окружающей среды, как среда 1-го уровня, в чистом виде понятие «*Homo numerans*» не анализировалось.

Статья посвящена ключевым вопросам методологии изучения домохозяйина, в основном индивиду и его структуре, его потребностям. Так как успешное функционирование домохозяйства требует долголетия домохозяйина, в основу индивида заложен подход, описанный в [4]. Специфика подхода вытекает из позиции домохозяйина как Персоны, поэтому изложение материала ею определяется и организуется. Допустим, данные о потребностях: только суть, насколько она доступна не специалисту в науках о человеке, а заинтересованному домохозяйину. Этим же определяется и выбор понятия «Индивид» как базы домохозяйина, т.е. «размер имеет значение», конкретнее – размера дохода-прихода и их соотношение.

Введение. Модели индивида

Выделяют как минимум 3 «чистых» модели индивида в аспекте движущих сил и их осознанности:

1. Рациональная, сознательная. Индивид осознает и познает окружающий мир, строит объективную (научную) картину мира, принимает обоснованные решения, существует в этом мире. Незначительные примеси бессознательного. Подробно описана в учебниках экономической теории, не имеет ничего общего с действительностью.

2. Иррациональная, бессознательная: организм создает интуитивно-бессознательную субъективную картину мира и действует в соответствии с ней.

Чистый носитель м/ж. Есть примеси сознательного. Модель прожиточного минимума, выживания, существования, основанного на удовлетворении низших потребностей, на которые только и хватает микрозарплаты. Высшие потребности мстят за их игнорирование. Идеал – спустившиеся с гор, приносящие кому-то максимальную прибыль, а остальным многие трудности.

3. «Реальная модель», реализующая сознательно сигналы бессознательного. Индивид (сознательно-бессознательный) с преобладанием второго, т.е. обычное эго-самость, воспринимает воздействия окружающей среды (широкой) частично сознательно (объективная картина мира), частично бессознательно и принимает решения, которые по определению могут не достичь плановых результатов и иметь неожиданные последствия.

В основе реальной модели со множеством разновидностей лежит концепт домохозяина, коренным свойством, особенностью которого служит качественно иное образование. Применяемые теории образования направлены на подготовку рабочей силы, создающей богатство для других, скромно довольствуясь малым, цель работника – обогащать хозяина и аффилированное с ним государство.

Домохозяйственный подход основан на признании трудовой, доходной деятельности средством для существования и развития индивида. Домохозяин есть персона, обеспечивающая удовлетворение потребностей. Следовательно, фундаментом образования становится Учение о домохозяйстве [5], подготавливающее основу для Теории домохозяина. Важнейшая особенность – принцип целостности, предполагающий междисциплинарный подход и приоритет практического индивидуального опыта.

ИНДИВИД: мужской/женский носитель + путь = сумма ипостасей. Чистый носитель. Ипостасирование носителя = индивид. Компонентная теория индивида.

Первоочередным является выбор базовой (вмещающей) категории для концепта домохозяин, адекватность которой позволит решать всё многообразие его социально-естественных задач. Термин «человек» весьма абстрактен, по мнению Шеффера, в самом сердце концепции человека заложено противоречие. С одной стороны, мы – суть живые существа в ряду прочих (со всем, что отсюда следует) и человечество обладает единством как биологический вид. Соответственно, нас нельзя вырвать из сложного и неустойчивого комплекса форм жизни, существующих ныне на Земле. Эта не-человеческая жизнь конституирует само наше существо, которое представляет собой лишь одно из её переходящих проявлений. С другой стороны, человек составляет исключение среди составляющих Землю существ, а то и вообще в мировом бытии. Эта исключительность обусловлена тем, что в собственно человеческой сущности человека заложено особое, небывалое онтологическое измерение, в силу которого он превосходит прочие формы жизни и свою собственную природность [6, с. 9–10]. Личность, как отмечает Ребер, сложна для определения и имеет широкую область употребления [7, с. 8]. «Организм – это сложная макромолекулярная система, которая ведет себя как единое целое

и способна к воспроизведению путем преобразования материалов и энергий, извлекаемых из ее окружающей среды через контролируемый ею самой интерфейс или границу» [8, с. 89]. Жизнь понимается как способность к самоуправляемой и самоорганизующейся деятельности или организм (разновидность – человек) имеет функции: метаболизм, телеология или способность к самоорганизации, самоуправлению, осуществляемая на основе кода ДНК, саморазвитие и рост, наличие внутреннего генетического плана, невысокий уровень внутренней энтропии, способность к участию в процессе эволюции и пр. [8, с. 130]. Ключевое свойство человеческого организма – перспектива первого лица – инструмент, наличие которого дает возможность мыслить себя как себя, рефлексировать над своими целями и желаниями, строить теорию собственного самосознания, а не просто выступать источником некоторой сознательной активности [8, с. 147]. Личности, обладая развитой формой перспективы первого лица, составляют особый род существа, представители которого имеют возможность не только быть источником желаний, движений, но и осознавать их как свои и на основании этого заботиться о своем будущем, быть ответственными за совершенные действия, хранить память о мотивах этих действий и т.д. Благодаря ряду особенностей (размер и строение мозга, уникальное строение речевого аппарата, способность к прямохождению и др.) человек как представитель биологического вида *Homo Sapiens* способен сформировать развитую перспективу первого лица, следствием появления которой является эволюция языковых и когнитивных способностей, характеризующих личность [8, с. 91–92].

В последнее время в понятие «организм» включают также разнообразные и динамические экосистемы организмов, живущих внутри нас, на нас и около нас. Это сообщество называется микробиотой. Да, мы суперорганизмы [9, с. 114].

Закон минимума. Выносливость организма определяется самым слабым звеном в цепи его экологических потребностей, то есть лимитирует тот экологический фактор, количество которого близко к необходимому организму минимуму, дальнейшее снижение которого ведет к гибели организма [10].

С биологической точки зрения человека «вообще» не существует, есть отдельно мужчина и отдельно женщина, что влияет на все сферы практического человековедения. Дуальная организация *Homo Sapiens* должна отражаться в прикладных дисциплинах, допустим в медицине.

Структура достаточно распространенного учебника по анатомии: Предисловие/Введение – 5 с.; Общая часть – 33 с.; Опорно-двигательный аппарат – 191 с.; Пассивная часть (Кости) – 116 с.; Активная часть (Миология) – 74 с.; Учение о внутренностях – 127 с.; Пищеварительная система – 62 с.; Дыхательная система – 20 с.; Мочеполовая система – 41 с.; Мочевые органы – 11 с.; Мужские половые органы – 11 с.; Женские половые органы – 11 с.; Промежность – 5 с.; Учение об органах внутренней секреции – 11 с.; Учение о сосудах – 97 с.; Учение о нервной системе (Неврология) – 147 с.; Учение

об органах чувств – 31 с.; Принцип целостности в анатомии [11]. Гайворонский: Введение – 19 с.; История анатомии – 22 с.; Часть 1. Остеология – 67 с.; Часть 2. Артросив десмология – 91 с.; Часть 3. Миология – 107 с.; Часть 4. Спланхнология – 220 с.; мужские половые органы – 28 с.; женские половые органы – 16 с.; молочная железа – 1 с.; промежность – 7 с.; особенности женской промежности – 1 с. Рентгеноанатомия внутренних органов [12]. Формально эти структуры относятся к гермафродиту. Животное или человек, соединяющие признаки мужского и женского пола [13, с. 306]. У гермафродитов в теле присутствуют одновременно половые железы обоего пола. От настоящих гермафродитов следует отличать интерсексов, в теле которых содержатся половые железы только одного какого-то пола, но присутствуют вторичные половые признаки обоих полов. К ним больше подходит название «андрогины» (Платон, IV–III вв. до н.э.): существовал третий пол, который соединял в себе признаки этих обоих полов [14, с. 91–92].

Обратимся к понятию «индивид» (индивидуум) – самостоятельно существующий организм, особь. Отдельный человек, личность. От лат *individuum* – неделимое. Индивидуализировать – Обособить (обособлять) по характерным, индивидуальным признакам. Индивидуальность. 1. Совокупность характерных, своеобразных черт, отличающих какого-либо человека от другого. 2. Человек как носитель личных, характерных для него признаков, свойств, личность. Индивидуальный, (-ая, -ое). 1. Личный, присутствующий только данному индивидууму, отличающий его Индивидуальные особенности. 2. Находящийся в единоличном пользовании, распоряжении, отдельный. 3. Осуществляемый, производимый отдельными лицами, не коллективный. 4. Относящийся к каждому в отдельности, особенный для каждого лица, случая. 5. Отдельный, единичный [13, с. 665–666].

Индивидуалист тот, кто проявляет индивидуализм в образе мыслей, в поступках. Индивидуализм. 1. Нравственный принцип буржуазной идеологии и морали, согласно которому интересы отдельной личности, индивидуума ставятся выше интересов общества, коллектива. 2. Стремление к выражению своей личности, своей индивидуальности в противопоставлении себя коллективу, а также поведение, выражающее такое стремление [13]. Индивидуализм – это общественная теория или идеология, которая придает индивиду большую моральную ценность, чем группе или обществу, и, следовательно, призывает дать возможность индивидам действовать так, как они считают нужным, в соответствии со своими эгоистическими интересами; конкурентная рыночная система, которая направляет развитие экономики, как непреднамеренный результат решений мириад индивидов, касающихся способов использования собственного труда и ресурсов. Истоки представления о том, что с точки зрения морали индивид важнее, чем общество, следует искать в эпохе Возрождения. Существует индивидуализм развития и противоположный индивидуализм владения, предполагающий, что человек в основе своей – существо, жаждущее материальных благ [15, с. 201, 202, 208].

Как говорит пословица, каждый за себя, один бог за всех. Между определениями есть серьезные отличия, в «советском» индивидуализм имеет негативный смысл, ведь его антагонист – коллективизм выживает лишь за счет умаления интересов индивида. Как в песне: сегодня не личное главное, а сводки рабочего дня (Д. Тухманов – Мой адрес – Советский Союз).

Индивид по определению может надеяться только на себя, на семью, своё домохозяйство. В определенных случаях считаем домохозяйство (семью) отдельным индивидом. Поэтому для индивида, как вмещающей категории для домохозяина, индивидуализм есть адекватная философия. У каждого свои фурии, немного развивая классика. Конечно, есть отдельные исключения, которые, как говорится, подтверждают правило. Индивид как данное в настоящий момент и индивид как результат процесса индивидуации. Юнг исходит из того, что для человеческой психики в течение всей жизни характерна тенденция к движению навстречу потенциальной целостности и одновременно к воплощению своей индивидуальности: под индивидуацией понимается процесс, который порождает психологическую индивидуальность, т.е. отдельную, неделимую и целостную личность [16, с. 30].

Для домохозяйства в определении индивида важным является наличие естественной биологической стороны (носитель) и социально-общественных траекторий, компонентов, приводящих к возникновению ипостасей. Компонентная теория индивида (КТИ) [2] опирается на носитель (М-Ж) путь, включающий несколько компонентов, являющихся пределом выбранных траекторий или особыми областями (которым предрасположен индивид). Носитель – это *Homo Sapiens* или, точнее, *Homo Faber*, принимающий решения и в основном их же и исполняющий. Природа влияет на носителя, примерно 5% влияний может быть названо воздействиями, их последствия изучены. Индивидуальный подход осуществляет (может осуществить) только индивид сам к себе при использовании помогающих технологий, необходима заинтересованность человека стать индивидом.

Положения фундаментального обзора Свердлова [17]:

– Мы (индивиды) являемся сложными, нелинейными, динамическими стохастическими системами и живём в мире с такими же характеристиками. Нелинейность является правилом природы.

– Непредсказуемость влияния окружающей среды.

– Наше мышление линейно и наши методы ему соответствуют.

– Каждый человек сильно отличается от других генетически и фенотипически.

Все живые системы, их части и популяции имеют 3 общих свойства:

1. Находятся в постоянном обмене материей, энергией и информацией с окружающей средой, то есть открыты.

2. Рассеивают энергию, то есть являются диссипативными системами.

3. Нелинейны.

Сложные системы:

1. Обладают возникающими свойствами, которые присущи целой системе и непредсказуемы, на основании свойств исходных субединиц.

2. Критичны: их состояние может резко меняться при некоторых, даже слабых сигналах.

3. Иерархичны, верхние уровни накладывают ограничения.

4. Находятся на границе хаоса.

5. Немоделируемы (несимулируемы), предсказуемость поведения сложных систем весьма низка.

– Полноценное секвенирование имеет не только громадный потенциал в биомедицинских исследованиях и практике, но также и ограничения в способности улучшить здравоохранение.

– Персонализированная медицина (системная), основанная на системной биологии, не реальна технически и принципиально.

– Мы долго жили в детерминистском мире, в котором все вещи делились на известные и ещё пока неизученные. Сейчас существует подозрение, что есть вещи непознаваемые.

Насколько выводы обзора применимы к *Homo Sapiens*, но не к носителю (100%), а к индивиду (носитель+ипостаси)? Мышление по Свердлову – это Эго, а есть ещё Самость. Смысл суперобзора для обычного домохозяина: его организм отличается от других, является уникальным, на него не могут быть распространены полностью данные о других организмах. Если даже организм будет изучен полностью, то он не сможет понять результат, а если и поймёт, то толку не будет, так как отсутствуют инструменты. Единственный выход – метод проб и ошибок. Субъективное и объективное (2 глаза лучше) [18, с. 9].

Носитель 1 – женщина (самка), кардинально отличается от противоположного носителя физиологически (телесно) [2] и психологически. В основе специфические архетипы: Мать (М). Амазонка (А). Гетера (Г). Медиальная женщина (МЖ). К тому времени, когда женщина достигает зрелости, каждый из типов уже задал, сознательно или неосознанно, свою собственную ориентацию эго, которая определила основные цели. М и Г имеют преимущественно личную ориентацию, в то время как А и МЖ ориентированы на внеличностную коллективную жизнь. Каждый тип имеет свои выраженные знакомые качества, свою менее знакомую (теневую) сторону, свои возможности в выборе карьеры, свою особую манеру взаимоотношений с мужчинами и детьми и свои особенные отношения с другими типами [19, с. 288].

Носитель 2 – мужчина (самец). По А. Кинси, сексуальная реакция связана с эмоциональными изменениями, которые гораздо сильнее по сравнению с любым другим видом физиологической активности. В своей работе А. Кинси обобщил объективно установленные факты о половом поведении, при этом полностью, исключая их социальную или моральную интерпретацию. Это прежде всего отчет о том, что люди делают, здесь не поднимается вопросов о том, что им следует делать, или что из себя представляют те, кто это делает. Это история полового поведения американского самца, как мы его видим. Во многих опубликованных исследованиях в области секса наблюдается очевидное смещение моральных ценностей, философской теории и научных фактов.

Современная таксономия представляет собой продукт глубокого осознания среди биологов уникальности каждого индивида и широкой вариативности, встречающейся среди индивидов. Таксономия является статистической в своем подходе. С учетом разброса диапазона вариативности, метода, значения, медианы и структуры частотного распределения по всей группе, практикующий врач может определить усредненность или уникальность какого-либо конкретного человека и понять, насколько общие выводы, разработанные для целой группы, могут быть применены к любому конкретному случаю. Без этого каждый индивид становится уникальным и необъяснимым, кроме как посредством тщательного исследования его как изолированного индивида.

Обладание неким «статистическим смыслом», как представляется, является основополагающим условием для любого, кто попытается исследовать любой вид, включая человека: имеется в виду возможность лица проводить грань между специфическим и универсальным и понимать различие между феноменом, который широко распространен и тем, что встречается редко.

Ученые в основном избегали проводить исследования человеческой сексуальности, оставляя эту область одной из наименее изученных в биологии, психологии и социологии, при этом следует подчеркнуть, что ни об одном другом аспекте человеческого поведения не было так много сказано и так много написано [20].

Очень важный момент сущности индивида, отмеченный А. Кинси: уникальность каждого и широкая вариативность, встречающаяся среди них.

Жизнь носителя распадается на внутреннюю и внешнюю (поведение). О внутренней жизни эмоционально говорит Тютчев (Silentium). Но она происходит на естественном языке организма, перевод её на обычный (русский) язык является трудной задачей, но в принципе выполнимой, иначе организм бы не выжил. Подробнее при рассмотрении потребностей, которые и есть часть этого организма, и объявляется индивиду на естественном языке.

Кроме носителя (основы) есть 4 сферы бытия (в идеале):

1. Профессиональная, доходообразующая получение первичных доходов, – наемный труд, предпринимательство и т.д.

2. Союзная, связана с совместным проживанием для осуществления биологического предназначения человека (семья, дети). В аспекте нашей работы организационно союз имеет две стороны: домохозяйственную и семейную. О союзе подробнее см. [21, 22].

3. Социальная – общество, род.

4. Уникальная (для индивида), может быть действительно таковой, или совпадать с вышеописанными.

КТИ выделяет 2 основы – мужской человек и женский человек, которые с её точки зрения кардинально различны. Основа связана с домохозяйственным аспектом, со здоровьем, иммунитетом и прочими ключевыми (для ДХ) ресурсами. Домохозяйственной деятельностью занимается мужской человек, женский человек (вместе) на площадях домохозяйства или контрагентов. В современных условиях профессиональная деятельность происходит

за пределами домохозяйства, работа – второе основное место нахождения индивида. Союзный компонент также связан с домохозяйством, но рассматривается в аспекте социально-психологических характеристик союза. Социальный компонент осуществляется в домохозяйствах родственников или на других площадках. Структурно – носитель мужской и 4 компонента, носитель женский и 4 компонента. То есть носитель специфический – это человек, как *Homo Sapiens*, представитель фауны. Другими словами, 2 КТИ – КТИ М и КТИ Ж. Чтобы выйти за пределы носителя, индивиду необходимо серьезно войти в области компонентов. Носитель – это часть природы, которая испытывает на себе влияние всех природных факторов: материи, энергии, информации. Влияние природы нерасчленимо и не может быть проанализировано. Вся история человека – это «отщепление» от потока влияния отдельных его частей, изучение их, выяснение природы их взаимодействия с *Homo Sapiens*, т.е. превращение их в воздействие. Этот процесс бесконечен. Коэффициент Розанова – сумма продуктов имеющихся относится к сумме продуктов изученных, примерно 5%. Но это в целом для человечества, для отдельных домохозяйств – намного меньше или больше в зависимости от профессионального профиля. Большая часть природного потока не познана, могут быть сюрпризы. Вопрос о картине мира отдельно.

Можно предположить, что компонент – это некоторого рода условный аватар (в чистом виде), таким воспринимается носитель в данной ситуации: студент на экзамене и т.п. Компонентная теория индивида = Структурная теория индивида = Теория структурного индивида = Структурно-динамическая теория индивида, положения:

Индивид – два обособленных класса мужчины и женщины, качественно различных, (МИ + ЖИ). 2. Структурно индивид состоит из носителя (МН + ЖН) + ипостасей (ПроФИ) + (СоюзИ) + (СоцИ) + (УникальИИ). Это статичный структурный подход. В динамике речь идёт о самосохранительном поведении носителя [38–45] и о четырех траекториях его жизни (ПССУ), что в принципе позволяет индивиду достичь долголетия и удовлетворить комплекс потребностей (рис. 1).

В эту схему необходимо добавить других воздействующих индивидов¹.

Как уже отмечалось ранее, выделить траектории можно аналитически (условно). В реальной жизни есть единая последовательность действий, событий, происшествий, эта специфика требует особых навыков домохозяйина в планировании дискретного пути и в осуществлении планов.

Итак, индивид, носитель, в динамике осуществляет самосохранительное поведение, определяющее уровень здоровья на момент времени; социальная траектория, начинающаяся в семье, в дальнейшем к социализации примыкают и другие структуры; Союзная, связана с осуществлением главной функции союза – деторождением и воспитанием детей (внуков, правнуков и

¹ Принципиальная структура мужского и женского индивида одинакова, кардинально различаются содержания структурных элементов, начиная от свойств носителей, которые выражаются в специфике жизненного пути, по всем траекториям и в содержании индивида и его ипостасей.

т.д.); Профессиональная, заключающаяся в обеспечении семьи, домохозяйства, денежными ресурсами, и уникальная. Итогом каждой траектории является ипостась носителя. Нуростазис: 1. Овеществленная идея. 2. Ипостась (религиоз.). 3. Субстанция, принцип или существенная природа чего-либо [23].

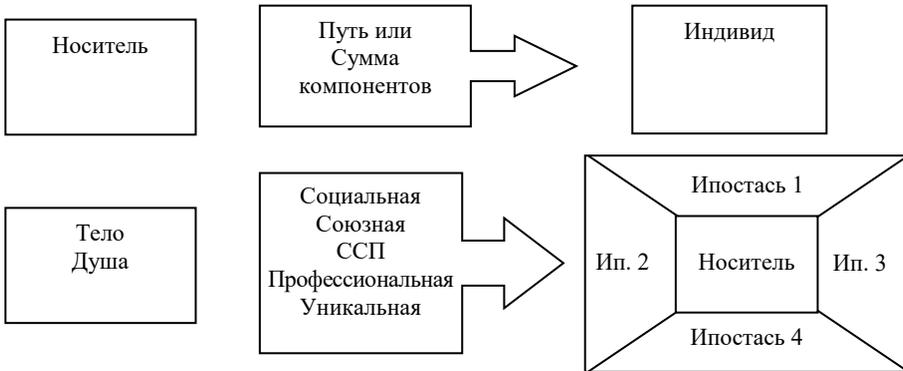


Рис. 1. Принципиальная структура индивида

Самосохранительное поведение (ССП) – это весьма сложный процесс, так как требует от эго индивида не только знания текущих процессов (самому), но и наличия возможностей общения с профессионалами, владения инструментальными воздействиями и финансовыми возможностями, то есть одновременно ССП + профессиональное поведение + союзное поведение + социальное поведение + уникальное поведение.

В основе ССП и других траекторий жизни (ипостасей) лежит *определенная модель*, которая, используя объективные показатели, говорит об уровне текущего здоровья. В статье [24] предложена индивидуальная модель здоровья человека (ИМЗЧ), которую достаточно сложно использовать для конкретного домохозяйства. У любого индивида есть представление о его здоровье (Здоровье как объективные показатели и субъективные представления о нём) [10]. В основе представления – субъективная модель здоровья. Термин «Модель» имеет 6 значений, в нашем контексте подходит пятое: модель – вспомогательный объект (система), заменяющий изучаемый объект, представленный в наиболее общем виде [13, с. 286]. Несколько слов о моделировании: модель должна давать упрощенное представление о реальной системе; любая модель хороша только в той степени, в которой хороши используемые данные [17].

Подходы к модели (моделированию) здоровья:

1. Случайный – отсутствие модели. Ничего не болит – здоров. Что-то заболело – пройдет, если не пройдет – приму таблетку, может быть схожу к врачу. Организм как черный ящик.

2. Субъективный с вкраплениями (элементами) объективности. Первые частные модели, использующие какие-либо параметры тела, например, дав-

ление, вес, сахар и т.д. Мониторинг показателей, обращение к врачу, лекарства. Показатели выбираются случайно (?) или из критичной подсистемы организма.

3. Модель, стремящаяся к цифровому двойнику. Ограничения: финансовые, организационные, когнитивные. Субъект моделирования – индивид, близкие; врач; нечто (некто). У индивида (домохозяина) практически всегда отсутствуют знания о развернутом диагнозе и инструменты исправления отклонений. Нужен посредник(и) – бригада – врач. Но врачебных специальностей много, а домохозяин – один, максимум двое (с домохозяйкой).

Очень важный аспект – это переход от вмещающей категории индивид к категории вмещаемой – домохозяин. Начнём с разновидности концепта «собственность – владение самим собой». Используем выводы [25], особо важные для теории домохозяина:

– Собственность является синонимом субъективности, распространяемой на объект, это «Я», направленное вовне. Собственность – это отношение между субъектом и объектом, привязывающее второй к первому; ограничение свободы для объекта и воплощение свободы для субъекта.

– Первичная природная собственность – это владение субъектом самим собой (как бы в качестве объекта) и распространение этого отношения на внешние предметы; собственность как право на себя и на другого, т.е. разных видах зависимости субъекта от другого субъекта: *рабство* как разная степень ограничения собственности на себя; *принадлежность*, выражает то же отношение присвоения и связи, но со стороны объекта, в то время как собственность или власть выражает это отношение со стороны субъекта; любовь как своеобразное преломление чувства собственности в межличностных и семейных отношениях.

– В идее собственности (как и во всех проявлениях жизни) заложен принцип управления. Управление – это способность принимать решения, определять будущее на их основе, выбор целей (ориентиров движения) и путей к ним [25]. Основной момент – это наличие у домохозяина определенного запаса имущества и местоположения, которые определяют его уровень (мощность), показывающий ограничения и возможности. Ведь без экономической свободы никакой другой свободы быть не может (М. Тэтчер). Таким образом, домохозяин может быть мужчиной или женщиной, иметь несколько траекторий жизни, обладать запасом имущества, находиться в определенном месте. Всё это является фундаментом индивидуализма домохозяина и домохозяйства. Домохозяин – это индивид, владеющий некой совокупностью полезных ролей (см. домопроцессы и финансовые роли), следовательно, Персона. Очень важно: отщепление, выделение ресурсов для выучивания роли (обратная сторона социализации). Домохозяин – это индивид-актор, располагающий имуществом и обеспечивающий свою жизнь и партнера, из среднего класса, по преимуществу. Собственно, состав персоны конкретного домохозяйства может быть определен через его репертуар [26].

В силу ограниченности внимания и неограниченности сфер, способных его привлечь, речь идет о восприятии только информации, имеющей прямое отношение к домохозяину. Следовательно, на первый план выходит «обогащение» многообразных данных, окружающих нас, особенно в эру интернета [27]. Нужность данных, превращающая их в информацию, вытекает из наличия системы моделей, которые позволяют при загрузке информации получить полезные выводы. Индивид пытается создавать модели важных сфер, но он *домохозяин*, модель не только создается (рационального питания), но и вписывается в систему ограничений (финансовых, временных, культурных и т.п.), то есть выделяются ресурсы или не выделяются.

В эту концепцию хорошо вписывается понятие предпринимательского человеческого капитала (ПЧК), создающий домохозяйство от простого и выше. Есть объединение предпринимательской и инновационной активности и объект некапиталистической системы хозяйствования или в чистом аристотелевском значении – экономика, в отличие от победившей её хрематистики [28, с. 5].

Домохозяйство – это отдельная хозяйствующая единица, поведение которой можно объяснить через билочаию, имеющую несколько смыслов.

Юнг здесь мог бы напомнить, что психэ естественным образом присущи два центра Эго/Самость, и таким образом, осознаем мы это или нет, мы прибываем в двунаправленном движении. Композитор должен обладать способностью к билочаии. Это позволяет видеть весь музыкальный космос издалека и одновременно плавать в глубинах самой музыки. В той же способности нуждается и юнгианский аналитик (на наш взгляд и домохозяин тоже) [29, с. 156]. Самость, индивидуация. Это вектор движения, направляемый самостью. Есть множество исследований [30].

Другой аспект билочаии: индивиду(домохозяину) присущи как материальные, так и духовные потребности, которые требуют качественно иных предметов потребностей, постоянно существует напряжение между физическим и духовным, создающим вектор движения домохозяина, требующий определенного баланса. Один из них – два плана, лежащих в его основе: чисто домохозяйственный, материальный и субъективный, идеальный, социально-психологический. Как поётся в песне М. Daines, «Сердце говорит да, голова – нет». Если не удастся их гармонизировать, то домохозяйство разрушается: «Семейная лодка разбилась о быт».

Третий аспект – гендерный, который влияет на поведение домохозяина и домохозяйства в целом. Этот аспект определяется противоречивостью и требует принятия неудобных (сложных) решений (дети или карьера и т.д.).

Если вернуться к юнгианству, то, в-четвертых, это комплексы, которые могут лишить эго возможности управления индивидом.

Таким образом поведение домохозяина определяется целой системой билочаий, большая часть которых является бессознательными и в чем-то антагонистическими.

Особенности домохозяйственного подхода к персоне: в центре персоны профессиональная роль (роли), источник средств для осуществления индивида и дилетантские роли, предназначенные для выполнения разнообразных деятельностей домохозяйина или адекватного общения с профессионалами, которые будут осуществлять эту деятельность для домохозяйства.

Дилетант – тот, кто занимается наукой или искусством без специальной профессиональной подготовки, обычно не облада определенными знаниями [23, с. 168]. Дилетантство, дилетантизм, дилетантский подход к тому, что требует специальных профессиональных знаний. Понятие «дилетант» весьма популярно в жизни и в науке, последнее особенно в филологическом секторе [31], где к нему весьма плодотворно относятся, в том числе как к социально-культурному типу. Но большинство исследователей рассматривает понятие в бинарном ключе, профессионал-дилетант. В домохозяйственной сфере такой подход не работает, так как профессиональных сфер, в которых должен разбираться домохозяйин, «немерено». Особенно если домохозяйин – актер второго типа. Можно говорить о концепции мультидилетантство (мультидилетантизм) (МД), означающей, что домохозяйин обычно является профессионалом в единичной(-ных) сфере, в которой он получает свои доходы. В остальных сферах он несет расходы и должен общаться с некомплементарными ему профессионалами и по крайней мере понимать, о чём они ему говорят, какое решение они принимают от его имени и каковы будут последствия этих решений. Особо выделяется сфера ССП, так как в ней лежат главные риски, которые домохозяйин принимает на себя в любом случае (мы не рассматриваем профессионалов здравоохранения из-за незначительности их в общем количестве).

Если говорить о двух основных воздействиях – внушении и убеждении, то, чтобы быть убежденным в чём-то, необходимо представлять протекающие процессы, их составляющие, модели, воздействия и последствия. Но даже одна медицина слишком обширна для поверхностного освоения, остаётся искать профессионалов, вызывающих доверие, и верить. Как писали по-другому поводу, «незримый консилиум». Концепция МД является активной; имея в виду целостное благополучие домохозяйина, выделяет только те сферы окружающей среды по принципу... отсутствие которых влечет переход в области высокого или смертельного риска. Это означает регулярное изучение данных об окружающей среде и выделение из них действительно важной информации и, самое главное, осуществление реальных воздействий на источник опасности (возможности определяются уровнем домохозяйства). Выбор критических сфер может быть осуществлен многими способами: относящихся к расширенному домохозяйству (роду), или к территориальной популяции (причины смертности по региону), или определяются чисто экономическими причинами: что можно сделать, допустим, на 10 000 рублей в месяц в ССП. При проживании в частных домах число критических сфер растёт.

Потребности индивида-домохозяина

Для домохозяйствования дефиниция «потребность» включает несколько элементов – ощущения, чувства индивида, насущное, которое может быть переведено (понято) или нет (внутренний контур); предмет потребности, который одновременно соответствует внутренним потребностям и внешним возможностям домохозяина; источник активности индивида. Потребность как концепт имеет несколько форм, как минимум: интерес, спрос, внимание.

В философии дуализм – любые из ряда философских положений, которые допускают два отдельных состояния природы или два набора фундаментальных принципов вселенной. В современных дебатах проблема обычно сводится к разграничению сознания и материи. Монизм, любая из нескольких философских позиций, утверждающих, что существует только одна, всеобщая действительность [7, с. 259, 459]. Существуют двуаспектные теории сознания, согласно этим теориям феноменальные физические явления представляют собой аспекты единой фундаментальной субстанции и потому обладают равным метафизическим статусом и не могут быть сведены друг к другу (от лат. *Aspectus* – вид, точка зрения, взгляд) [32, с. 24]. «Физическое» – не единственный критерий истины. Существуют ведь ещё и душевные истины, которые с точки зрения физической не могут быть ни объяснены, ни доказаны, ни оспорены. Вера является душевным фактом, который не может быть оспорен и не нуждается в доказательствах. Ибо смысл всегда свидетельствует о себе из себя самого. Самостоятельность духа по отношению к физическому восприятию и известная независимость душевного опыта от физических данностей. Душа есть автономный фактор [33, с. 110]. В здоровом теле – здоровый дух. Традиционное понимание этого крылатого выражения является полной противоположностью изначально вкладываемого в него смысла, люди воспринимают вторую часть в качестве следствия из первой. Правильнее было бы говорить о том, что автор данного изречения стремился сформулировать мысль о гармонично развитом человеке, которому присуще и то, и другое.

Если что-либо кроме потребностей по аналогии с «Мы – это наш мозг». У животных – это 100%, у них на удовлетворение потребностей влияет природа и человек, прямо или через угнетение природы. А у человека есть душа, психика, сознание, то есть душевные потребности. Носитель – это животное, он говорит на своём языке бессознательном (безусловные рефлексы) – потребности по Симонову. Это – область сознания, оно может угадать (перевести), а может и нет. Процесс индивидуации.

Соотношение вещь – предмет: Вещь – всякий отдельный предмет (преимущественно бытового обихода, трудовой деятельности и т.п.); Явление действительности, факт, проявление или результат проявления деятельности (дела); Нечто, что-то [13, с. 160–161]. Предмет – всякое конкретное материальное явление, воспринимаемое органами чувств и мышлением, как нечто существующее особо; Явление действительности, факт; То, что слу-

жит объектом, источником какой-либо деятельности, состояния или отношения [13, с. 366]. Свойства предмета: Платье – есть свойства физические; социальные (модность); Психологические (приносящая удачу); экономические (цена и т.п.).

Ребер: Потребности: 1. Вещь, состояние дел. 2. Внутреннее состояние организма, который нуждается в (1) [7]. С точки зрения домохозяина это его внутреннее состояние, для которого он должен (может) найти 1 или заместитель. Плюс ресурсы и плюс домопроцессы [26]. Очень приблизительно: домохозяйство даёт предметы потребностей для тела; семья при помощи домохозяйства даёт предметы потребностей для души, есть и другие источники предметов потребностей (работа, культура). Но (2) – это сознательно только частично: Я люблю языческих богов и богинь так, как будто они реально существуют. Я вообще в них не ВЕРЮ. Не больше и не меньше, чем верю в эго, суперэго, сознание, бессознательное, эдипов комплекс, Кассандру, Золушку или Питера Пена; не больше и не меньше, чем верю во все идеи, выработанные психологией для определения внутренней динамики. Всего этого на самом деле не существует, не так ли? Все это более или менее полезные концепции и метафоры, позволяющие нам постигнуть внутреннюю жизнь [34, с. 8]:

Молчи, скрывайся и таи
И чувства и мечты свои –
Пускай в душевной глубине
Встанут и заходят оне
Безмолвно, как звезды в ночи, –
Любуйся ими – и молчи.

Как сердцу высказать себя?
Другому как понять тебя?
Поймет ли он, чем ты живешь?
Мысль изреченная есть ложь –
Взрывая, возмутишь ключи,
Питайся ими – и молчи...

Лишь жить в себе самом умей –
Есть целый мир в душе твоей
Таинственно-волшебных дум –
Их оглушит наружный шум,
Дневные разгонят лучи –
Внимай их пенью – и молчи!.. [35]

Эго рождается (возникает постепенно), следовательно, некоторое время ребенок находится под внешним управлением матери (иногда это весьма затягивается). Это означает, что архетип Эго является всеобщим, но наполняется по-разному. Собственно, воспитание ребенка (социализация) заключается в создании персоны, домохозяина (базовый актив). Иногда новой персоне весьма трудно отказаться от внешнего управления (постоянная тема в шорт-литературе, свекровь–невестка).

Фундамент КТИ – теория потребностей Маслоу, которая утверждает, что любая успешная жизнь требует удовлетворения высокоуровневых потребностей, для полной жизни недостаточно удовлетворения базовых потребностей (диада: потребность – предмет потребности). Есть гендерные варианты пирамиды (потребность в детях – см. [36, с. 265]).

Потребность в деньгах: может быть квазипотребностью у обычных людей. Деньги как инструмент не могут быть доминантой, кроме как временно. И просто потребность – безграничная всёвытесняющая болезнь(?).

Можно говорить о нормальной динамике жизни индивида: потребности – предметы потребностей – ЧГУ, положительные последствия, а можно говорить об аномальной. Потребности – фиктивный предмет потребления (алко или нарко) – потребление – ЧГУ (отрицательные последствия) зависимости [37].

Дуальная (бинарная) теория, в основе мужской индивид и женский индивид (носитель), удовлетворяющий свои потребности (рис. 2), одновременно, вертикальным путем ($1 \rightarrow 2 \rightarrow 3 \rightarrow 4 \rightarrow 5$) и горизонтальным $\rightarrow - 5$

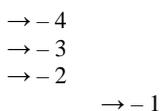


Рис. 2. Принципиальная последовательность удовлетворения потребностей по А. Маслоу

Или последовательным и параллельным типом движения, для чего и существуют 4 траектории, воплощенные в четырех ипостасях. Отсутствие какого-либо пути приводит к разнообразным кризисам. Структурная основа роле-гитический подход. Носитель создает условные аватары, принимает на себя природно-социальные влияния, являясь суперорганизмом. Может быть гиперорганизм, то есть (2 суперорганизма – муж и жена).

А. Маслоу выделяет потребности: пять базовых, две базовые когнитивные и эстетическую. Когда мы говорим о человеческих потребностях, мы говорим о сущности человеческой жизни [38, с. 19] (рис. 3).

По Симонову, потребность есть специфическая (сущностная) сила живых организмов, обеспечивающая их связь с внешней средой для самосохранения и саморазвития, источник активности живых систем в окружающем мире. Потребности есть основа, движущая сила, побуждение и цель человеческого поведения, мотивы, стремления, желания, интересы, цели, установки, ценностные ориентации субъекта производны от его потребностей, порождаются ими [40]. Сложнейшие безусловные рефлексы высших животных – филогенетическая предыстория потребностей человека. Безусловный рефлекс (инстинкт) как наследственный, неизменяемый, непроизвольный План, реализация которого не зависит от ее следствий для организма, три безусловных рефлекса.



Рис. 3 Иерархия потребностей по А. Маслоу: 1–4 – базовые потребности (дефицитарные); 5 – потребности роста (бытийные ценности или метапотребности), потребности роста равнозначны (т.е. иерархически не упорядочены) [39, с. 444]

Имеет смысл классифицировать только исходные, не выводимые друг из друга и не сводимые друг к другу группы потребностей при условии, что любая степень удовлетворения потребностей одной группы не обеспечивает одновременного удовлетворения других групп:

1. Витальные (биологические) потребности в пище, воде, сне, температурном комфорте, защите от внешних вредностей и т.д. призваны обеспечить индивидуальное и видовое существование человека, принадлежащего живой природе на высшей стадии ее развития. Они порождают множество материальных квазипотребностей в одежде, жилище, технике, необходимой для производства материальных благ, средствах защиты от вредных воздействий и т.п.

2. Социальные потребности в узком и собственном смысле слова (поскольку социально опосредованы все побуждения человека), включающие потребность принадлежать к социальной группе (общности) и занимать в

этой группе определенное (не обязательно лидирующее) место, пользоваться привязанностью и вниманием окружающих, быть объектом их уважения и любви.

3. Идеальные потребности познания окружающего мира и своего места в нем, познания смысла и назначения своего существования на земле как путем присвоения уже имеющихся культурных ценностей, так и путем открытия совершенно нового, неизвестного предшествующим поколениям.

4. Потребность вооруженности соответствующими способами и средствами.

5. Потребность преодоления препятствий на пути к удовлетворению какой-либо иной потребности, первично инициировавшей поведение, то есть волю.

Поскольку предметы удовлетворения потребностей находятся во внешней среде, вектором поведения не может быть одна лишь доминирующая в данный момент потребность: любое живое существо должно учитывать возможность удовлетворения своих потребностей путем взаимодействия с наличной внешней средой. Иными словами, значимость происходящих во внешней среде событий, важность появления или исчезновения тех или иных объектов (равно как и их сигналов-предшественников) определяются не только силой, остротой актуализированной потребности, ее местом среди других сосуществующих мотиваций, но и вероятностью (возможностью) удовлетворения потребностей в данной ситуации и в данный момент [40].

Наличие классификаций потребностей говорит лишь об итогах изучения массовых процессов, в которых и наблюдаются показанные закономерности. У конкретных домохозяев последовательности могут быть другими, что зависит от профиля домохозяина и от выбранного стиля жизни, по Менегетти [41]. Ведь даже поговорки отмечают кардинально отличные ситуации: «любовью сыт не будешь» и «не хлебом единым». Следовательно, для домохозяина любая классификация показывает ареал существования потребностей, какая из них будет следующей, решает сам индивид: «не трогай моих чертежей» (Архимед). Другими словами, у любого индивида есть все(?) потребности, но их конкретная форма и предмет потребностей уникальны, как и последовательность их удовлетворения, определяются мощностью конкретного домохозяйства, их распределением между членами домохозяйства.

Выводы:

1. Существует несколько моделей индивида в аспекте движущих сил и их осознанности. Только реальная модель, учитывающая доминирование бессознательного, позволяет домохозяину успешно жить, выполняя предназначение.

2. Домохозяйственный подход признает трудовую деятельность (доходную) средством для существования и развития индивида, что требует изменения парадигмы образования, направленного на подготовку рабочей силы.

3. Человеческую сторону общества характеризует много категорий, для домохозяйствования наиболее подходящая – индивид, включающий естественную и социальную сторону. Философия – индивидуализм, индивид – лучший кандидат на вмещающее понятие для домохозяина.

4. Компонентная теория индивида включает носитель, путь и ипостаси носителя. Существует мужской и женский носители, качественно, кардинально различные. Путь включает 5 траекторий – социальную, союзную, самосохранительную, профессиональную и уникальную, могущих воплотиться в одноименные ипостаси. КТИ опирается на положения, позволяющие посмотреть на домохозяина с общенаучных позиций.

5. Носитель женский имеет физиологические (телесные) и психологические особенности, которые влияют на его траектории и специфику потребностей, то же относится и к мужскому носителю и определяется в том числе биологическими и социальными факторами.

6. Носитель изменяется в соответствии с осуществляемыми траекториями и наличными условиями (в том числе мощностью домохозяйства), каждое из них играет особую роль: ССП отвечает за здоровье индивида, у которого существует несколько моделей здоровья – от стихийной до полной (вполне недоступной), профессиональная – за уровень доходов, социальная – за вхождение и успешность социальных контактов, союзная – за выполнение генерального предназначения Homo Sapiens, уникальная – за самореализацию.

7. Человек как живой организм владеет жизненно важными функциями – метаболизмом, телеологией или способностями к самореорганизации, самоуправлению, осуществляемыми на основе кода ДНК, к саморазвитию и росту, наделен внутренним генетическим планом, невысоким уровнем внутренней энтропии. Человек обладает развитой формой перспективы 1-го лица, то есть имеет возможность не только быть источником желаний, движений, но и осознавать их как свои и на основании этого заботиться о своем будущем, быть ответственным за совершаемые действия, хранить память о мотивах этих действий.

8. Для домохозяйствования очень важен переход от вмещающей категории «индивид» к вмещаемой «домохозяин». Ключевой момент – конечность ресурсов конкретного домохозяина (домохозяйства), которая и определяет возможность индивида на его пути. Важнейшая разновидность собственности – это владение человеком самим собой, то есть свобода, которая позволяет принимать решения, определять будущее на их основе, выбирать цели и пути к ним.

Если рассматривать домохозяина в психологическом аспекте, в ролевом плане, то он является специфической персоной, так как профессиональный комплект ролей есть только средство для существования домохозяйства. Специфика персоны – домохозяйской – выражается в том, что её основой является философия мультидилетантизма.

9. Так как домохозяйство есть многоаспектное явление, то управление им связано с наличием нескольких антагонистических факторов, что определяется системой биллокаций.

10. Определение потребностей в аспекте домохозяйствования должно включать элементы: внутренний, т.е. субъект нужды индивида; внешний, т.е. предметы потребностей, самые широкие, которые могут удовлетворить

внутренний элемент и источник активности, который удовлетворяет (1) за счет (2), проявляя многообразную активность в различных сферах.

11. В философии существует монизм и дуализм, в сфере потребностей более адекватный – последний, так как есть физические истины и есть душевные, которые не редуцируемы.

12. Исходя из трёх частей структуры дефиниции потребностей, приходим к заключению, что первая часть – «целый мир в душе твоей», который весьма приблизительно может быть переведен на обычный язык и трансформирован в (2). Для этого и существуют полезные концепции и метафоры (Пэрис), позволяющие постигать внутреннюю жизнь. Выбранные предметы потребностей показывают фактическую динамику жизни индивида: нормальную или аномальную.

Существует множество классификаций потребностей, мы используем классическую Маслоу (пирамида 7), которая опирается на базовые дефицитарные потребности и метапотребности, бытийные ценности или потребности роста. И классификация П.В. Симонова, доказывающего, что безусловные рефлексы высших животных, – филогенетическая предистория потребностей человека, 5 групп потребностей: витальные, идеальные, социальные, вооруженности и воля.

Список источников

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1: Процесс производства капитала. М., 1952.

2. Земцов А.А. Две стороны саморукводства домохозяина – себяведение и себяведение. Введение // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 60. С. 288–301.

3. Земцов А.А. Домохозяйства как воплощение человека считающего и его защита от окружающей среды // Проблемы учета и финансов. 2016. № 3 (23).

4. Фридман Х., Мартин Л. Проект «Долголетие». М., 2011.

5. Земцов А.А. Обзор массива публикаций «учение о домохозяйстве» // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2023. № 64. С. 22–34.

6. Шеффер Ж.-М. Конец человеческой исключительности. М., 2010.

7. Ребер А. Большой толковый психологический словарь. Т. 1. М., 2001.

8. Чирва Д.В. Метафизика имеет значение. Анималистическая и конституционалистская концепции личности // Мысль. 2015. Вып. 18.

9. Маччиоки Д. Иммуниет. Наука о том, как быть здоровым. М., 2020.

10. Реймерс Н.Ф. Азбука природы. Микроэнциклопедия биосферы. М., 1980.

11. Привес М.Г. Анатомия человека : учебник. М., 2024.

12. Гайворонский И.В., Ничитирук Г.И., Гайворонский А.И. Анатомия и физиология человека. М., 2015.

13. Словарь русского языка. Т. 1. М., 1981.

14. Иванова-Казас О.М. Гермафродиты, интерсексы и андрогинны в мифологии, философии и природе // Биосфера. 2012. Т. 4, № 1.

15. Макферсон К.Б. Индивидуализм // Невидимая рука рынка. М., 2009.

16. Рёслер К. Концепция архетипов К. Юнга. Теория, исследование и область применения. М., 2024.

17. Свердлов Е.Д. Системная биология и персонализированная медицина: быть или не быть? // Российский физиологический журнал. 2014. Т. 100, № 5.

18. *Бюджеталь Дж.* Психотерапия – это не то, что вы думаете. М., 2024.
19. *Сайкс Л.Э., Молтон М.Д.* Четыре вечные женщины. М., 2017.
20. *Кинси А.С.* Сексуальное поведение самца человека // Академия исследования культуры. М., 2024. 148 с.
21. *Галушко А.Д.* Лексикографический потенциал слова союз: историко-этимологический анализ // Филологический аспект. 2019. № 1 (45). С. 36–43.
22. *Земцов А.А.* Формы проживания мужчины и женщины: единичные совместные тенденции // Домохозяйство. Основания, финансы, консалтинг. Томск, 2015.
23. *Словарь иностранных слов.* М., 1992.
24. *Степаненко Д.А., Павлов В.И., Козлова Н.М.* Методология создания индивидуальной модели здоровья человека с использованием искусственного интеллекта // Байкальский медицинский журнал. 2024. Т. 3, № 1.
25. Концепт-явление «Собственность» в общественной структуре западно-европейского средневековья. СПб., 2020.
26. *Земцов А.А.* Инструментально-ролевой репертуар домохозяина в основных сферах жизни // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 41–56.
27. *Земцов А.А.* Инструментальный аспект метакapитала домохозяина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2024. № 67. С. 121–137.
28. Предпринимательский человеческий капитал в контексте теории некапиталистической системы хозяйствования / А.В. Ложникова, Д.М. Хлопцов, А.А. Кузнецов, Р.А. Эльмурзаева [и др.]; ред. А.В. Ложникова, Д.М. Хлопцов. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2023. 188 с.
29. *Крёкер Д.* Юнгианская музыкальная психотерапия. М., 2022.
30. *Мэнсфилд В.* Синхроничность, наука и создание души. М., 2022.
31. *Костина В.А.* Образные репрезентации как фактор неопределённости социокультурной модели ДИЛЕТАНТ (на материале Национального корпуса русского языка) // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 63-8. С. 25–31.
32. *Танюшина А.А.* Двuasпектизм в современной аналитической философии сознания: основные трудности и перспективы развития теории // Вестник Московского университета. Серия 7: Философия. 2021. № 2.
33. *Юнг К.Г.* Ответ Иову. М., 2020.
34. *Пэрис Дж.* Языческая благодать: Дионис, Гермес и богиня памяти в повседневной жизни. Касталия, 2022.
35. *Тютчев Ф.И.* Silentium. Стихотворения. М., 2012.
36. *Антонов А.И.* Микросоциология семьи. М., 2005.
37. *Льюис М.* Биология желаний. Зависимость – не болезнь. СПб., 2018.
38. *Маслоу А.* Мотивация и Личность. 3-е изд. СПб. : Питер, 2003. 352 с.
39. *Маслоу А.* Новые рубежи человеческой природы. М., 2011. 496 с.
40. *Симонов П.В.* Мотивированный мозг. М. : Наука, 1987.
41. *Менегетти А.* Мудрец и искусство жизни. М., 2021.

References

1. Marx, K. (1952) *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii* [Capital. A Critique of Political Economy]. Vol. 1 Moscow.
2. 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).
3. Zemtsov, A.A. (2016) Domokhozyaystva kak voploshchenie cheloveka schitayushchego i ego zashchita ot okruzhayushchey sredy [Households as the embodiment of *homo computans* and their protection from the environment]. *PUF*. 3 (23).

4. Friedman, H.S. & Martin, L.R. (2011) *Proekt "Dolgoletie"* [The Longevity Project]. Moscow.
5. 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).
6. Schaeffer, J.-M. (2010) *Konets chelovecheskoy isklyuchitel'nosti* [The End of Human Exceptionality]. Moscow.
7. Reber, A.S. (2001) *Bol'shoy tolkovyy psikhologicheskii slovar'* [The Penguin Dictionary of Psychology]. Vol. 1. Moscow.
8. Chirva, D.V. (2015) *Metafizika imeet znachenie. Animalisticheskaya i konstutsionalistskaya kontseptsii lichnosti* [Metaphysics matters. Animalistic and constitutionalist concepts of personality]. *Mysl'*. 18.
9. Macciocchi, D. (2020) *Immunitet. Nauka o tom, kak byt' zdorovym* [Immunity: The Science of Being Healthy]. Moscow.
10. Reymers, N.F. (1980) *Azbuka prirody. Mikroentsiklopediya biosfery* [The ABC of Nature. A Microencyclopedia of the Biosphere]. Moscow.
11. Prives, M.G. (2024) *Anatomiya cheloveka* [Human Anatomy]. Moscow.
12. Gayvoronskiy, I.V., Nichiporuk, G.I. & Gayvoronskiy, A.I. (2015) *Anatomiya i fiziologiya cheloveka* [Human Anatomy and Physiology]. Moscow.
13. Anon. (1981) *Slovar' russkogo yazyka* [Dictionary of the Russian Language]. Vol. 1. Moscow.
14. Ivanova-Kazas, O.M. (2012) *Germafrodit, interseksy androginy v mifologii, filosofii i prirode* [Hermaphrodites, intersexes, and androgynes in mythology, philosophy, and nature]. *Biosfera*. 4 (1).
15. Macpherson, C.B. (2009) *Individualizm* [Individualism]. In: *Nevidimaya ruka rynka* [The Invisible Hand of the Market]. Moscow.
16. Rösler, K. (2024) *Kontseptsiya arkhетipov K. Yunga. Teoriya, issledovanie i oblast' primeneniya* [C.G. Jung's Concept of Archetypes: Theory, Research, and Field of Application]. Moscow.
17. Sverdlov, E.D. (2014) *Sistemnaya biologiya i personalizirovannaya meditsina: byt' ili ne byt'?* [Systems biology and personalized medicine: to be or not to be?]. *Rossiyskiy fiziologicheskii zhurnal*. 100 (5).
18. Bugental, J.F.T. (2024) *Psikhoterapiya – eto ne to, chto vy думаete* [Psychotherapy Isn't What You Think]. Moscow.
19. Sykes, L.E. & Molton, M.D. (2017) *Chetyre vechnye zhenshchiny* [Four Eternal Women]. Moscow.
20. Kinsey, A.C. (2024) *Seksual'noe povedenie samtsa cheloveka* [Sexual Behavior in the Human Male]. In: *Akademiya issledovaniya kul'tury* [Academy of Cultural Studies]. Moscow.
21. Galushko, A.D. (2019) *Leksikograficheskiy potentsial slova soyuz: istoriko-etimologicheskii analiz* [Lexicographic potential of the word *soyuz*: historical and etymological analysis]. *Filologicheskii aspekt*. 1 (45). pp. 36–43.
22. Zemtsov, A.A. (2015) *Formy prozhivaniya muzhchiny i zhenshchiny: edinichnye sovmestnye tendentsii* [Forms of living for men and women: individual and joint tendencies]. In: *Domokhozyaystvo. Osnovaniya, finansy, konsalting* [Household. Foundations, Finance, Consulting]. Tomsk.
23. Anon. (1992) *Slovar' inostrannykh slov* [Dictionary of Foreign Words]. Moscow.
24. Stepanenko, D.A., Pavlov, V.I. & Kozlova, N.M. (2024) *Metodologiya sozdaniya individual'noy modeli zdorov'ya cheloveka s ispol'zovaniem iskusstvennogo intellekta* [Methodology for creating an individual human health model using artificial intelligence]. *Baykal'skiy meditsinskiy zhurnal*. 3 (1).
25. Anon. (2020) *Kontsept-yavlenie "Sobstvennost'" v obshchestvennoy strukture zapadno-evropeyskogo srednevekov'ya* [The Concept-Phenomenon of "Property" in the Social Structure of the Western European Middle Ages]. St. Petersburg.

26. Zemtsov, A.A. (2025) The instrumental-role repertoire of the householder in the main spheres of life. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 69. pp. 41–56. (In Russian).

27. Zemtsov, A.A. (2024) The instrumental aspect of the householder's metacapital. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 67. pp. 121–137. (In Russian).

28. Lozhnikova, A.V. & Khloptsov, D.M. (eds.) (2023) *Predprinimatel'skiy chelovecheskiy kapital v kontekste teorii nekapitalisticheskoy sistemy khozyaystvovaniya* [Entrepreneurial Human Capital in the Context of the Theory of Non-Capitalist Economic System]. Tomsk: Tomsk State University.

29. Kröker, D. (2022) *Yungianskaya muzykal'naya psikhoterapiya* [Jungian Music Psychotherapy]. Moscow.

30. Mansfield, V. (2022) *Sinkhronistichnost', nauka i sozдание dushi* [Synchronicity, Science, and the Making of the Soul]. Moscow.

31. Kostina, V.A. (2020) *Obraznye reprezentatsii kak faktor neopredelennosti sotsiokul'turnoy modeli DILETANT (na materiale Natsional'nogo korpusa russkogo yazyka)* [Figurative representations as a factor of uncertainty in the sociocultural model of the AMATEUR (based on the Russian National Corpus)]. *Tendantsii razvitiya nauki i obrazovaniya*. 63-8. pp. 25–31.

32. Tanyushina, A.A. (2021) *Dvuaspektizm v sovremennoy analiticheskoy filosofii soznaniya: osnovnye trudnosti i perspektivy razvitiya teorii* [Dual-aspect monism in contemporary analytic philosophy of mind: main difficulties and prospects for the development of the theory]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 7: Filosofiya*. 2.

33. Jung, C.G. (2020) *Otvet Iovu* [Answer to Job]. Moscow.

34. Paris, G. (2022) *Yazycheskaya blagodat': Dionis, Germes i boginya pamyati v povsednevnoy zhizni* [Pagan Grace: Dionysus, Hermes, and the Goddess of Memory in Daily Life]. Castalia.

35. Tyutchev, F.I. (2012) *Silentium. Stikhotvoreniya* [Silentium. Poems]. Moscow.

36. Antonov, A.I. (2005) *Mikrosotsiologiya sem'i* [Microsociology of the Family]. Moscow.

37. Lewis, M. (2018) *Biologiya zhelaniya. Zavisimost' – ne bolezn'* [The Biology of Desire: Why Addiction Is Not a Disease]. St. Petersburg.

38. Maslow, A. (2003) *Motivatsiya i Lichnost'* [Motivation and Personality]. 3rd ed. St. Petersburg: Piter.

39. Maslow, A. (2011) *Novye rubezhi chelovecheskoy prirody* [The Farther Reaches of Human Nature]. Moscow.

40. Simonov, P.V. (1987) *Motivirovanny mozg* [The Motivated Brain]. Moscow: Nauka.

41. Meneghetti, A. (2021) *Mudrets i iskusstvo zhizni* [The Sage and the Art of Living]. Moscow.

Информация об авторе:

Земцов А.А. – доктор экономических наук, профессор, член редколлегии журнала «Вестник Томского государственного университета. Экономика» (Томск, Россия). E-mail: fbd1997@yandex.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

A.A. Zemtsov, Dr. Sci. (Economics), professor, 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 25.09.2025;
одобрена после рецензирования 07.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 25.09.2025;
approved after reviewing 07.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Менеджмент

Научная статья

УДК 334

doi: 10.17223/19988648/73/3

Сетецентрический подход к управлению инновациями как основа достижения национальных целей развития экономики

Вера Ансаровна Васяйчева¹

¹ Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королёва, Самара, Россия, vasyaycheva.va@ssau.ru

Аннотация. основополагающими ориентирами развития национальной экономики, раскрытыми в ключевых государственных документах стратегического назначения, являются: достижение инновационного лидерства, обеспечение технологического суверенитета и переход на опережающее развитие. Структурное преобразование отечественных субъектов хозяйственной деятельности, построение принципиально новой инновационной инфраструктуры и интенсивное вовлечение интеллектуальных ресурсов в инновационную деятельность – важное условие эффективной реализации намеченных целей. В этой связи в статье особое внимание уделено сетецентрическому подходу к управлению инновациями, реализуемому на основе развития R&D&I-системы, способствующей инновационному обновлению и устойчивому экономическому росту российских предприятий. Особое внимание уделено сущностным характеристикам R&D&I-системы, особенностям отбора бизнес-партнеров и специфике распределения ресурсной нагрузки между ними. В заключении сделан вывод о влиянии авторских рекомендаций на эффективность решения важных социально-экономических проблем и качество достижения национальных целей российской экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, сетецентрический подход, R&D&I-система, эффективность управления

Для цитирования: Васяйчева В.А. Сетецентрический подход к управлению инновациями как основа достижения национальных целей развития экономики // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 72. С. 42–57. doi: 10.17223/19988648/73/3

Management

Original article

Network-centric approach to innovation management as a basis for achieving national economic development goals

Vera A. Vasyaycheva¹

¹ Samara National Research University, Samara, Russian Federation,
vasyaycheva.va@ssau.ru

Abstract. The fundamental guidelines for the national economy development disclosed in key state documents of strategic importance are achieving innovative leadership, ensuring technological sovereignty and transition to advanced development. Structural transformation of domestic business entities, construction of a fundamentally new innovative infrastructure and intensive involvement of intellectual resources in innovative activities are an important condition for the effective implementation of the intended goals. In this regard, the article pays special attention to the network-centric approach to innovation management, implemented on the basis of the development of the R&D&I system, which promotes innovative renewal and sustainable economic growth of Russian enterprises. Particular attention is paid to the essential characteristics of the R&D&I system, the features of selecting business partners and the specifics of distributing the resource load between them. Conclusion is made about the influence of the author's recommendations on the effectiveness of solving important socio-economic problems and the quality of achieving the national goals of the Russian economy.

Keywords: innovations, innovative activity, network-centric approach, R&D&I system, management efficiency

For citation: Vasyaycheva, V.A. (2026) Network-centric approach to innovation management as a basis for achieving national economic development goals. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 42–57. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/3

Введение

Набирающий обороты шестой уклад экономического развития России обуславливает усиление роли инноваций в достижении лидерства хозяйствующих субъектов на действующих рынках и открытия новых, обеспечивающих реализацию прорывных возможностей перехода на опережающее развитие и рост конкурентоспособности страны на мировой арене. В этой связи на первый план выходит проблема структурного преобразования и инновационного обновления отечественных хозяйствующих субъектов с целью создания благоприятных условий для обеспечения поступательной динамики их функционирования в обстановке высокой нестабильности и санкций.

Отказ от традиционных подходов к инновационной деятельности, не приносящих желаемые результаты в сложившейся ситуации, и внедрение сетецентрического подхода к управлению инновациями, базирующегося на совместном решении приоритетных задач выпуска прогрессивных разработок, является залогом достижения технологического суверенитета и инновационного лидерства российского бизнеса [1–3].

Сетецентрический подход к управлению инновациями предполагает формирование сетевых связей с внешними участниками инновационной деятельности (бизнес-партнерами), обеспечивающих динамичное инновационное развитие экономических субъектов в современных (нестабильных) реалиях рынка.

Вопросы осуществления структурной перестройки инновационной системы, построения ее цифровых двойников, формирования «умной» инновационной инфраструктуры, перехода на современные методы и инструменты ведения инновационной деятельности достаточно давно находятся в фокусе исследований многих ученых и экономистов.

Например, в работах [4–7] раскрыто решение специфических проблем создания цифровой экосистемы, благоприятствующей элиминации замкнутости инновационной системы предприятий и вовлечению в нее внешних субъектов, способствующих повышению результативности инновационной деятельности головного предприятия и эффективной реализации совместных проектов.

В трудах автора [8, 9] представлены научно-практические разработки по осуществлению цифровой трансформации системы управления инновациями и инновационными проектами отечественных предприятий и рекомендации для их перехода на сетецентрический подход к инновационной деятельности, предоставляющий обширные возможности для усиления сектора НИОКР и ускорения инновационно ориентированного роста экономики России.

Однако в существующих работах недостаточно глубоко освещены вопросы применения сетецентрического подхода и специфики распределения ресурсной нагрузки между головным предприятием, являющимся непосредственным производителем инноваций, и бизнес-партнерами, входящими в контур современной R&D&I-системы (Research–Development–Innovations).

R&D&I-система как форма реализации сетецентрического подхода к управлению инновациями представляет собой совместную деятельность предприятий, способствующую ускорению темпов их инновационного роста за счет значительного обогащения знаний, эффективного ресурсного обеспечения и активного вовлечения в инновационную деятельность интеллектуального капитала [10–12].

В связи с вышесказанным основное внимание в настоящей статье уделено организационным аспектам реализации сетецентрического подхода к управлению инновациями, а именно вопросам построения и функционирования R&D&I-системы, жизненно необходимой отечественному бизнесу для эффективной реализации стратегических целей и устойчивого развития в условиях глобальных перемен.

Постановка задачи

В усложнившихся условиях хозяйствования субъектов экономики важным фактором обеспечения эффективности инновационной деятельности являются объединения отраслевых предприятий с исследовательскими цен-

трами, конструкторскими бюро, вузами и прочими предприятиями-партнерами (в том числе из дружественных стран), способствующими элиминации устаревших форм и способов инжиниринга и продвижения инноваций и внедрению «умных» подходов к функционированию в сфере инноваций [13, 14].

Усиление традиционной инновационной системы через устранение ее замкнутости, расширение масштабов и сотрудничество с внешними специалистами (например, управленческими консультантами) позволит сформировать благоприятные условия для объединения фундаментальных исследований и прикладных наук и наращивания темпов инновационно ориентированного экономического роста [1, 15].

R&D&I-система – это будущее российской экономики. Создавая подобный альянс, отраслевые предприятия смогут не только «выжить» в современном мире, но и с легкостью адаптироваться ко всем происходящим изменениям, обеспечить достижение долгосрочных успехов в своей деятельности и удерживать лидирующие позиции.

Таким образом, *цель настоящего исследования* заключается в разработке научно-практических рекомендаций по переходу к сетецентрическому подходу к управлению инновациями на основе развития его ключевого элемента – R&D&I-системы.

Методологическая база исследования – общенаучные подходы к осуществлению структурных преобразований и технологического обновления отечественных предприятий, приводящие к их инновационному росту, повышению динамики инновационных процессов и опережающему развитию. В статье учтены научные достижения отечественных и зарубежных ученых и экономистов по схожей тематике, что позволило получить рациональное решение обозначенной проблемы и сгенерировать обоснованное заключение.

Информационная база исследования – данные открытых источников сети Интернет, научных трудов современных исследователей и основополагающих документов, имеющих стратегическое назначение для развития экономики РФ на ближайшую перспективу.

Результаты

Реализация сетецентрического подхода к управлению инновациями – сложный и многоаспектный вопрос, требующий глубокой проработки и детального рассмотрения не только на уровне специалистов головного предприятия, но и внешних экспертов, имеющих опыт и квалификацию в данной сфере. Процесс формирования и запуск R&D&I-системы опираются на последовательную реализацию ряда логически выстроенных мероприятий, обеспечивающих получение достаточного объема информации о готовности экономических субъектов к переходу в функционально новое состояние, имеющихся проблемах и ограничениях в инновационной деятельности и возможностях технологического обновления и структурного преобразования предприятий-партнеров.

Первоочередным мероприятием должно стать тестирование сложившейся инновационной системы на предмет ее качества, результативности и эффективности, а также достаточности внутрисистемных элементов, действенности и продуктивности их взаимосвязей. Нельзя сформировать современную модель функционирования предприятий в сфере инноваций, базирясь на устаревших технологиях, методах, инструментах, нормах и регламентах осуществления инновационной деятельности. В этом аспекте в работе автора [16] представлен спектр ключевых действий, обеспечивающих получение детальной информации о текущем состоянии инновационной системы и возможностях ее преобразования в новый (прогрессивный) формат.

Актуально также оценить цифровую зрелость потенциальных участников R&D&I-системы (как отдельных специалистов, так и предприятия в целом); цели совместной инновационной деятельности; стержневые компетенции и состав управленческой команды и исполнителей инновационных процессов; требуемые объемы ресурсов и специфику распределения рабочей нагрузки между предприятиями; правовые аспекты защиты интеллектуальной собственности и патентования новых технологических решений.

Только после устранения вскрытых недостатков и наличия ответов на все вопросы можно переходить к формированию и практическому запуску R&D&I-системы.

Этапы построения R&D&I-системы следующие:

1. *Подготовка перехода к сетевому подходу к управлению инновациями* (рис. 1): глубокая проработка специфики функционирования R&D&I-системы и разработка нормативно-правовой базы, обеспечивающей юридические гарантии бесперебойного и эффективного инновационного развития бизнес-партнеров. В случае присоединения к уже действующей R&D&I-системе этот этап будет значительно облегчен, так как большая часть задач будет уже решена.

2. *Запуск R&D&I-системы* (рис. 2): анализ ключевых аспектов развития совместной инновационной деятельности, составляющей основу для достижения технологического суверенитета и независимости отечественных производителей. Формируемые при этом смарт-проекты составляют опору для открытия новых рынков и завоевания лидерства на мировых рынках.

3. *Контролинг эффективности сетевого управления инновациями* (рис. 3): контроль ключевых результатов функционирования R&D&I-системы и разработка регулировочных мер, поддерживающих ее эффективность на определенном высоком уровне, обеспечивающем реализацию концепции догоняющего развития отечественных предприятий и их постепенный переход к опережающему развитию.

Каждое мероприятие в перечисленных этапах может быть конкретизировано в виде отдельной технологии, раскрывающей спектр функционально-технологических процедур, решаемых задач и их исполнителей. Этот момент является важным в том случае, если головное предприятие впервые формирует R&D&I-систему и до настоящего времени не имело практического опыта ведения совместной деятельности.



Рис. 1. Мероприятия по подготовке перехода к сетецентрическому подходу к управлению инновациями

Специфика реализации сетецентрического подхода к управлению инновациями на основе функционирования R&D&I-системы (рис. 4) заключается в направлении совместных усилий на активный поиск, глубокий анализ, тестирование, выпуск и освоение прорывных инноваций, способствующих поступательному развитию экономики РФ.

Формирование сетецентрического сотрудничества предполагает повсеместное использование современных цифровых технологий, в том числе искусственного интеллекта, являющихся залогом бесперебойности инновационных цепочек и скорости передачи информационно-инновационных потоков в контуре R&D&I-системы.

Резиденты R&D&I-системы представлены в табл. 1 [15].

Выбор бизнес-партнеров осуществляется исходя из специфики функционирования головного предприятия, его отраслевой принадлежности, развитости инновационных и метапроцессов (процессов, ориентированных на решение множества задач обеспечения эффективности и результативности инновационной системы), прогрессивности цифровых инструментов, компетентности членов управленческой команды и исполнителей инновационной деятельности.



Рис. 2. Мероприятия по запуску R&D&I-системы

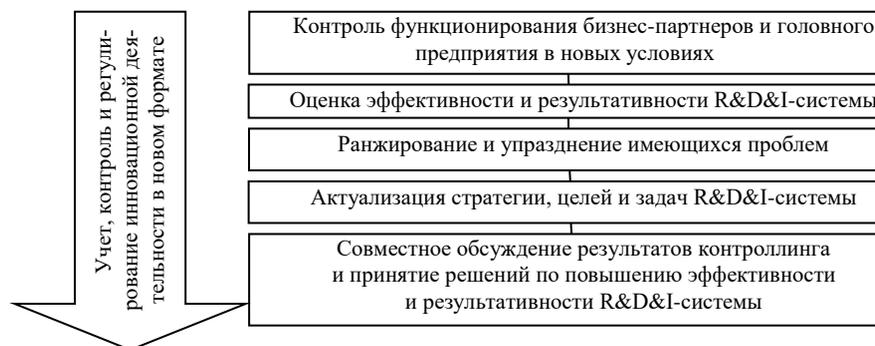


Рис. 3. Мероприятия по контроллингу эффективности сетцентрического управления инновациями

Таблица 1. Основные характеристики резидентов R&D&I-системы

Группа резидентов	Функции	Задачи
<i>Research</i>		
Исследовательские центры, технологические лаборатории, стартап-центры, консалтинговые агентства, вузы, центры коллективного использования, центры трансфера инноваций и пр.	Исследование и аналитика. Четко отлаженные совместные действия обеспечивают значительный прирост инновационной и деловой активности головного предприятия	Генерация и отбор уникальных идей, актуализация инновационной стратегии, реализация глубинных исследований по прорывным направлениям развития, обогащение знаниями потенциала, стимулирование смарт-сотрудничества, оценка возможностей трансфера инноваций, внедрение результатов интеллектуальной деятельности высокотехнологичных предприятий, расширение стержневых компетенций, консалтинговая поддержка инновационной деятельности и т.д.
<i>Development</i>		
Центры инжиниринга и инноваций, консалтинговые центры, центры коллективного использования, вузы, международные центры развития компетенций, венчурные фонды, опытно-конструкторские бюро, центры прототипирования и др.	Помощь в проверке концептуальной идеи инновационного развития головного предприятия, оценке ее патентной чистоты, осуществлении качественного инновационного проектирования, прототипировании и запуске массового производства инноваций	Сопровождение инновационного проектирования, проверка документации, содействие в прототипировании инноваций, реализация испытаний инновационных продуктов, обеспечение инновационной деятельности необходимыми ресурсами, доработка инновационных проектов по итогам их проверки, идентификация, оценка инновационных рисков, защита результатов интеллектуальной деятельности, привлечение талантливых специалистов и т.д.
<i>Innovations</i>		
Центры трансфера инноваций, конкуренты (соконкуренты), маркетинговые агентства, офисные центры и т.д.	Содействие в ускорении коммерциализации инноваций, заключении экспортных контрактов на поставку инновационной продукции в дружественные страны, привлечение инвесторов и развитие сквозных технологий	Успешная коммерциализация результатов коллаборативной интеллектуальной деятельности, заключение целевых контрактов на разработку конкретных инноваций и/или технологических решений, поиск новых рынков, развитие трансграничного сотрудничества с предприятиями дружественных стран, обеспечение инновационного лидерства, совершенствование методологии инновационной деятельности и т.д.

Раскроем подробнее содержание модели функционирования R&D&I-системы (рис. 4).



Рис. 4. Модель реализации сетцентрического подхода к управлению инновациями на основе функционирования R&D&I-системы

R&D&I-политика – основополагающий элемент сетцентрического подхода к управлению инновациями, регламентирующий цели и задачи ее функционирования, требования к бизнес-партнерам и критерии их отбора, особенности субъект-объектных отношений в синергетической информационно-инновационной среде, объемы финансирования и распределения прибыли от совместной инновационной деятельности, параметры оценки ее эффективности, условия владения результатами интеллектуального труда и пр.

R&D&I-стратегия задает ориентир для реализации сетецентрической инновационной деятельности, коррелирующей с ключевыми приоритетами развития национальной экономики и определяющий когерентную последовательность работ, приводящих к укреплению рыночных позиций предприятий и их экономическому росту.

Регламенты осуществления инновационной деятельности обеспечивают структурированность и результативность R&D&I-системы за счет обоснованного распределения нагрузки между бизнес-партнерами, адекватного определения порядка их участия в процессах инжиниринга и продвижения инноваций, а также рационального подбора способов, методов и инструментов их реализации.

Нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности в рамках R&D&I-системы создает основу для безопасности (экономической, информационной, кадровой и пр.) коллаборативной инновационной системы, для минимизации рисков (финансовых, репутационных и др.), охраны результатов интеллектуальной деятельности и предотвращения потерь от утечки конфиденциальных данных.

Технологии интеграционного взаимодействия участников в рамках R&D&I-системы описывают последовательность операций по преобразованию идей в готовые инновационные продукты и прорывные технологические решения с уточнением функций и задач инновационной деятельности на каждом этапе инновационного цикла, ключевых исполнителей и требований к оценке эффективности результатов их труда.

Обоснование *обязанностей и ответственности R&D&I-участников* позволяет исключить нерационально реализуемые позиции в новой инновационной системе, обеспечить бесперебойность инновационных цепочек и своевременное достижение стратегических целей предприятий.

Формируемая *инновационная инфраструктура «нового типа»* не только создает платформу для устойчивого развития и повышения экономической эффективности функционирования R&D&I-участников, но и обеспечивает динамику в развитии промышленного потенциала целых отраслей, регионов, страны в целом.

Ресурсы для обеспечения эффективного функционирования R&D&I-системы требуют обоснованного распределения между головным предприятием и бизнес-партнерами. Это достаточно сложный вопрос, требующий детальной проработки. От качества его решения зависят финансовые результаты продвижения инноваций.

Метапроцессы развития инновационной деятельности – это совокупность процессов, поддерживающих трансформационные изменения в структуре инновационной системы, направленные на ее перевод в современный формат с целью повышения эффективности функционирования предприятий в сфере инноваций и их перехода на новую ступень развития.

Метапроцессы управления инновациями и инновационными проектами – это процессы, ориентированные на обеспечение жизнеспособности новой инновационной системы и решение ключевых задач совместного инжиниринга и продвижения инноваций.

Как уже было отмечено, процесс формирования и подготовки к запуску R&D&I-системы сложный и ресурсоемкий. Крупные зарубежные предприятия достаточно давно реализуют подобное сотрудничество, приносящее им высокие эффекты. Однако вопросы распределения ресурсной нагрузки между партнерами и определения степени их долевого участия в совместной инновационной деятельности до сих пор находятся в фокусе современных исследователей и экономистов, так как напрямую влияют на конечную стоимость инноваций и экономические результаты от их продвижения.

Обозначим ключевые элементы R&D&I-системы следующим образом:

- A – Research,
- B – Development,
- C – Innovations.

Тогда затраты на совместную инновационную деятельность ($Z_{ИД}$) можно представить в виде

$$Z^A_{ИД} + Z^B_{ИД} + Z^C_{ИД} \leq Z_{ИД}, \quad (1)$$

где $Z^A_{ИД}$, $Z^B_{ИД}$, $Z^C_{ИД}$ соответственно совокупные затраты на инновационную деятельность в сферах A , B и C .

Результативность R&D&I-системы имеет вид

$$R = R^A + R^B + R^C. \quad (2)$$

Конкретизируем результативность R&D&I-системы в сферах A , B и C :

$$R_A = \frac{Q^A}{Z^A_{ИД}}, R_B = \frac{Q^B}{Z^B_{ИД}}, R_C = \frac{Q^C}{Z^C_{ИД}}, \quad (3)$$

где Q^A , Q^B и Q^C – результат совместной деятельности предприятий в сферах A , B и C , который зависит от произведенных в них затрат: $Q^A = Q^A(Z^A_{ИД})$, $Q^B = Q^B(Z^B_{ИД})$, $Q^C = Q^C(Z^C_{ИД})$.

Представим задачу распределения ресурсов в R&D&I-системе в виде

$$R^A + R^B + R^C \rightarrow \max \quad (4)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} Z^A_{ИД} + Z^B_{ИД} + Z^C_{ИД} \leq Z_{ИД}, \\ R^A = \frac{Q^A(Z^A_{ИД})}{Z^A_{ИД}}, \\ R^B = \frac{Q^B(Z^B_{ИД})}{Z^B_{ИД}}, \\ R^C = \frac{Q^C(Z^C_{ИД})}{Z^C_{ИД}}. \end{array} \right. \quad (5)$$

Практическое решение подобной задачи может быть осуществлено на основе фактических данных функционирования R&D&I-системы, поскольку функции $Q(Z_{ИД})$ отражают специфику деятельности объекта исследования.

Например, при линейном объеме производства инновационной продукции и наличии ограничения по общим затратам в сумме 7,49 млн руб., затраты между блоками A , B , C могут быть распределены в размере 3,27, 1,53 и 2,69 млн руб. соответственно

Выше было обозначено, что каждый элемент R&D&I-системы может включать несколько бизнес-партнеров. Задача распределения ресурсной нагрузки между ними может быть представлена в следующем виде:

$$\sum_{i=1}^{n_j} R_i^{(\bullet)} \rightarrow \max, \quad (6)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{n_i^{(\bullet)}} Z_{ИД i} \leq Z_{ИД}^{(\bullet)}, \\ R_i^{(\bullet)} = \frac{Q_i^{(\bullet)}(Z_{ИД i}^{(\bullet)})}{Z_{ИД i}^{(\bullet)}}, \end{cases} \quad (7)$$

где в сферах A , B и C соответственно n_j – количество бизнес-партнеров; $Z_{ИД}^{(\bullet)}$ – затраты, распределяемые по бизнес-партнерам, $R_i^{(\bullet)}$ – результативность функционирования каждого бизнес-партнера, причем

$$Z_{ИД}^A = \sum_{i=1}^{n_A} Z_{ИД i}^A, \quad Z_{ИД}^B = \sum_{i=1}^{n_B} Z_{ИД i}^B, \quad Z_{ИД}^C = \sum_{i=1}^{n_C} Z_{ИД i}^C, \quad R_i = \frac{Q_i(Z_{ИД i})}{Z_{ИД i}}.$$

Таким образом, формализованные задачи распределения ресурсной нагрузки в R&D&I-системе позволяют конкретизировать суммы, направляемые не только в каждую сферу инновационной деятельности, но и каждому отдельному бизнес-партнеру.

Стоит отметить, что наибольшей результативности R&D&I-системы можно добиться при полном распределении имеющихся ресурсов.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что новизна авторских рекомендаций заключается в разработке модели функционирования R&D&I-системы, функционирующей на основе применения ключевых принципов сетецентрического подхода к управлению инновациями, позволяющего сформировать современную инновационную систему, приводящую к объединению собственных компетенций с компетенциями бизнес-партнеров, улучшить деловой климат, активизировать использование интеллектуальных ресурсов и повысить темпы технологического обновления российских предприятий.

Выводы

Специфика условий, в которых развиваются современные субъекты экономики, такова, что акцент на внутреннюю составляющую и одиночная «борьба» с происходящими потрясениями может завести отечественные предприятия в тупик, из которого будет достаточно сложно выбраться, не

потеряв значительную часть финансовых средств. Расширение границ инновационной системы и вовлечение в нее бизнес-партнеров обеспечит не только стремительный прорыв в сфере инноваций, но и создаст основу для «инновационного лифта» экономики России.

Применение сетцентрического подхода к управлению инновациями и инновационными проектами ускорит процессы инновационного обновления предприятий, повысит их цифровую зрелость, а главное, станет началом последовательного отказа от устаревших методологических инструментов и технологий ведения бизнеса, что впоследствии приведет к созданию принципиально новой продукции, «радикально меняющей рынки» [1].

Однако сложившаяся на большинстве отечественных предприятий инновационная система недостаточно подготовлена к «вливанию» в нее новых участников.

Прежде чем осуществлять ее масштабирование и создавать «цифровые двойники», во-первых, следует произвести диагностику ее результативности и модифицировать структурные элементы, обеспечивая тем самым приоритизацию решаемых задач и спецификацию осуществляемых процессов [16], а также устранение дублирующихся функций в архитектуре инновационных подсистем.

Во-вторых, необходимо организовать готовность персонала к работе в обновленной инновационной системе.

В-третьих, требуется идентифицировать все возможные риски и «узкие места» в совместной инновационной деятельности и детализировать проактивные меры по их минимизации и упразднению.

В-четвертых, следует установить четкие критерии подбора и отбора бизнес-партнеров в формируемый альянс и юридически грамотно обеспечить его безопасность (экономическую, информационную, финансовую, кадровую и пр.).

И наконец, необходимо произвести работу с персоналом предприятий ядра R&D&I-системы с целью его подготовки к продуктивному сотрудничеству и эффективному взаимодействию в процессе достижения общих целей инновационного развития.

Развитие R&D&I-системы – это возможность, гарантирующая:

- адекватное определение вектора инновационной деятельности предприятий и актуализацию их стратегий с учетом ключевых приоритетов и целей национальной экономики;
- модернизацию устаревших подходов к управлению инновациями и инновационными проектами и внедрение сквозных цифровых технологий;
- создание условий для интенсивного использования интеллектуального капитала и обогащения знаниевого потенциала предприятий;
- расширение стержневых компетенций и конкурентных преимуществ предприятий, усиление их экспортного потенциала;
- обеспеченность инновационной деятельности необходимыми ресурсами и рациональное распределение нагрузки между головным предприятием и бизнес-партнерами;

- вовлечение талантливых молодых специалистов в решение актуальных задач современной экономики;
- безопасность результатов интеллектуальной деятельности и минимизацию инновационных рисков;
- развитие трансграничного сотрудничества с бизнес-партнерами из дружественных стран и заключение с ними долгосрочных смарт-контрактов;
- создание системно значимых инноваций;
- достижение инновационного лидерства и технологической суверенитет экономики РФ.

Таким образом, использование сетецентрического подхода к инновационной деятельности позволит отечественным производителям устойчиво развиваться в турбулентных условиях экономики и успешно достигать стратегических целей.

В заключении отметим, что сформированные выводы и предложения обогащают теорию инноватики и являются опорой для последующего развития научно-изыскательских работ, ориентированных на создание благоприятных условий для динамичного инновационного роста отечественных предприятий и достижения целей развития национальной экономики.

Список источников

1. Концепция технологического развития на период до 2030 г. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/406831204/?ysclid=ls4t0jutzb382640571>
2. *Сахабиев В.А., Сахабиева Г.А., Васяйчева В.А.* О повышении конкурентоспособности предприятий Самарской области на основе федерации рабочих кооперативов региона // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4 (115). С. 120–125.
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/#ixzz5NgIkWBj9>
4. *Кошкина А.А.* Коллаборативный менеджмент как стратегия эффективного управления: теория и практика // Проблемы теории и практики управления. 2024. № 5–6. С. 149–160.
5. Цифровая трансформация: ожидания и реальность : доклады к XXIII Ясинской (апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2022 г. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. 221 с.
6. *Buchele G.T., Teza P., Dandolini G.A., Souza J.A.* Análise dos artigos qualitativos empíricos sobre métodos, técnicas e ferramentas para inovação // RAM, Rev. Adm. Mackenzie. 2015. Vol. 16 (3). P. 136–170.
7. *Davis K.* Different stakeholder groups and their perceptions of project success // International Journal of Project Management. 2014. Vol. 32 (2). P. 189–201.
8. *Васяйчева В.А.* Цифровая трансформация системы управления инновационной деятельностью промышленных предприятий // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2023. Т. 14, № 3. С. 158–166.
9. *Васяйчева В.А.* Моделирование цифровой платформы управления инновационной деятельностью предприятия // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2023. Т. 18, № 2. С. 190–200.
10. *Фияксель Э.А., Ермакова Е.А.* Организация R&D-системы в российских корпорациях // Инновации. 2012. № 8 (166). С. 30–35.

11. Fedorenko I., Berthon P., Edelman L. Hide and uncover: the use of secrets in marketing // Journal of marketing management. 2020. Vol. 36 (7-8). P. 682–704.

12. Wang X.N., Guo P., Wang D. Effect of network structure and preference difference on knowledge transfer in interorganizational RD project // Proc. 2020 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management, IEEM 2020. Singapore, 2020. P. 32–36.

13. ГОСТ Р 57313-2016. Инновационный менеджмент. Руководство по управлению инновациями: национальный стандарт Российской Федерации. М. : Стандартинформ, 2017. 48 с.

14. ГОСТ Р 59799-2021. Умное производство. Модель эталонной архитектуры Индустрии 4.0 (RAMI 4.0): национальный стандарт Российской Федерации. М. : Российский институт стандартизации, 2021. 35 с.

15. Васяйчева В.А. R&D&I система поддержки инновационно-активных предприятий // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2024. Т. 15, № 2. С. 117–128.

16. Васяйчева В.А. Развитие подходов к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий. Самара : Самарама, 2022. 188 с.

References

1. Garant. (n.d.) *Concept of Technological Development for the Period up to 2030*. [Online] Available from: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/406831204/?ysclid=ls4t0jutz382640571> (Accessed: 25.03.2026). (In Russian).

2. Sakhbiev, V.A., Sakhbieva, G.A. & Vasyaycheva, V.A. (2014) О повышении конкурентоспособности предприятий Самарской области на основе федерации рабочих кооперативов региона [On increasing the competitiveness of enterprises in the Samara region based on a federation of workers' cooperatives in the region]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie*. 4 (115). pp. 120–125.

3. Russian Federation. (2018) *Decree of the President of the Russian Federation No. 204 of May 7, 2018 'On National Goals and Strategic Objectives of the Development of the Russian Federation for the Period up to 2024'*. [Online] Available from: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/#ixzz5NgIkWBJ9> (Accessed: 25.03.2026).

4. Koshkina, A.A. (2024) Kollaborativnyy menedzhment kak strategiya effektivnogo upravleniya: teoriya i praktika [Collaborative management as an effective management strategy: theory and practice]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 5-6. pp. 149–160.

5. Anon. (2022) *Tsifrovaya transformatsiya: ozhidaniya i real'nost'* [Digital Transformation: Expectations and Reality]. Moscow: HSE.

6. Buchele, G.T., Teza, P., Dandolini, G.A. & Souza, J.A. (2015) Análise dos artigos qualitativos empíricos sobre métodos, técnicas e ferramentas para inovação. *RAM, Rev. Adm. Mackenzie*. 16 (3). pp. 136–170.

7. Davis, K. (2014) Different stakeholder groups and their perceptions of project success. *International Journal of Project Management*. 32 (2). pp. 189–201.

8. Vasyaycheva, V.A. (2023) Tsifrovaya transformatsiya sistemy upravleniya innovatsionnoy deyatel'nost'yu promyshlennykh predpriyatii [Digital transformation of the innovation management system of industrial enterprises]. *Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie*. 14 (3). pp. 158–166.

9. Vasyaycheva, V.A. (2023) Modelirovanie tsifrovoy platformy upravleniya innovatsionnoy deyatel'nost'yu predpriyatiya [Modelling a digital platform for managing enterprise innovation activity]. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"*. 18 (2). pp. 190–200.

10. Fiyaksel', E.A. & Ermakova, E.A. (2012) Organizatsiya R&D-sistemy v rossiyskikh korporatsiyakh [Organisation of the R&D system in Russian corporations]. *Innovatsii*. 8 (166). pp. 30–35.

11. Fedorenko, I., Berthon, P. & Edelman, L. (2020) Hide and uncover: the use of secrets in marketing. *Journal of Marketing Management*. 36 (7-8). pp. 682–704.

12. Wang, X.N., Guo, P. & Wang, D. (2020) Effect of network structure and preference difference on knowledge transfer in interorganizational RD project. In: *Proceedings of the 2020 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM 2020)*. Singapore. pp. 32–36.

13. Russian Federation. (2017) *GOST R 57313-2016. Innovatsionnyy menedzhment. Rukovodstvo po upravleniyu innovatsiyami: natsional'nyy standart Rossiyskoy Federatsii* [GOST R 57313-2016. Innovation Management. Innovation Management Guide: National Standard of the Russian Federation]. Moscow: Standartinform.

14. Russian Federation. (2021) *GOST R 59799-2021. Umnoe proizvodstvo. Model' etalonnoy arkhitektury Industrii 4.0 (RAMI 4.0): natsional'nyy standart Rossiyskoy Federatsii* [GOST R 59799-2021. Smart Manufacturing. Reference Architecture Model Industrie 4.0 (RAMI 4.0): National Standard of the Russian Federation]. Moscow: Russian Institute of Standardization.

15. Vasyaycheva, V.A. (2024) R&D&I sistema podderzhki innovatsionno-aktivnykh predpriyatiy [R&D&I system for supporting innovation-active enterprises]. *Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie*. 15 (2). pp. 117–128.

16. Vasyaycheva, V.A. (2022) *Razvitie podkhodov k upravleniyu innovatsionnoy deyatel'nost'yu promyshlennykh predpriyatiy* [Development of Approaches to Managing Innovation Activity of Industrial Enterprises]. Samara: Samarama.

Информация об авторе:

Васяйчева В.А. – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления человеческими ресурсами Института экономики и управления, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва (Самара, Россия). E-mail: vasyaycheva.va@ssau.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

V.A. Vasyaycheva, Cand. Sci. (Economics), associate professor, Samara National Research University (Samara, Russian Federation). E-mail: vasyaycheva.va@ssau.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 20.01.2025;
одобрена после рецензирования 04.07.2025; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 20.01.2025;
approved after reviewing 04.07.2025; accepted for publication 19.02.2026.*

Научная статья
УДК 334.012.64
doi: 10.17223/19988648/73/4

Механизмы социального предпринимательства в формировании инклюзивной экономики Намибии

Фиел Юнитесон Нгикофа¹

¹ *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Томск, Россия, fieluniteson@gmail.com*

Аннотация. Статья исследует роль социального предпринимательства в решении социально-экономических проблем Намибии и повышении качества жизни населения. Анализируются теоретические основы социального предпринимательства, включая концепции ESG и Triple Bottom Line, а также их практическое применение в контексте африканских развивающихся стран. На основе систематического анализа статистических данных международных организаций и зарубежных исследований доказывается, что развитие социального предпринимательства может стать эффективным механизмом преодоления структурных проблем Намибии, включая высокую безработицу, социальное неравенство, недостаток доступа к базовым услугам и слабость институциональной среды. Исследование показывает, что гибридные социальные предприятия, объединяющие коммерческие и социальные цели, способны создавать устойчивые решения для повышения уровня жизни через формализацию экономики, развитие человеческого капитала и укрепление социальной сплоченности. Предлагается комплексная модель развития социального предпринимательства, основанная на принципах экосистемного подхода и интеграции различных заинтересованных сторон, с детальным анализом рисков, барьеров и ограничений реализации.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, Намибия, качество жизни, ESG, гибридные предприятия, экономическое развитие, социальная инклюзия, устойчивое развитие, неравенство, безработица

Для цитирования: Нгикофа Ф.Ю. Механизмы социального предпринимательства в формировании инклюзивной экономики Намибии // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 58–74. doi: 10.17223/19988648/73/4

Original article

Mechanisms of social entrepreneurship in shaping an inclusive economy of Namibia

Fiel Uniteson Nghikofa¹

¹ *National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation,
fieluniteson@gmail.com*

Abstract. The article examines the mechanisms through which social entrepreneurship contributes to the formation of an inclusive economy and enhancement of living standards in Namibia, a country characterized by high unemployment, extreme

inequality, and limited access to basic services. The article aims to analyze how hybrid social enterprises—organizations combining commercial goals with social objectives—can address structural development problems in post-colonial African economies, specifically in Namibia. The study employs a systems approach and institutional analysis, utilizing comparative methods to examine both theoretical frameworks and international case studies. The research draws on statistical data from international organizations (UN, World Bank, International Labour Organization) and academic literature on social entrepreneurship concepts including ESG (Environmental, Social, Governance) and Triple Bottom Line approaches. Six critical quality-of-life indicators were identified for Namibia: (1) material living conditions—40% of population in informal settlements; (2) employment status—48.3% employment rate with high informality; (3) health infrastructure—insufficient despite significant budget allocation; (4) education—high dropout rates; (5) economic security—28% unemployment rate; (6) governance and rights—ineffective fiscal policy. The research proposes a comprehensive model demonstrating that social enterprises can directly address these issues through three mechanisms: ensuring direct impact (job creation, access to basic services), indirect impact (education development, healthcare improvement, inequality reduction), and potential long-term impact (ecological sustainability, economic formalization). The analysis of international experience from Indonesia, Kenya, Ethiopia, and the United Kingdom demonstrates that successful social enterprises require favorable institutional environments combining government support, financial infrastructure development, and regulatory frameworks. Digital technologies significantly enhance social enterprise effectiveness in reaching remote regions. The study reveals that approximately two out of seven social enterprise impact directions have strong empirical evidence, four directions have moderate evidence from pilot projects, and one direction (ecological sustainability) requires further verification in Namibian context. The proposed model provides a practical framework for policy makers, development organizations, and entrepreneurs to systematically design and evaluate social enterprise interventions targeting specific quality-of-life dimensions. The findings are applicable to other post-colonial African economies facing similar structural inequality challenges. Social entrepreneurship represents an effective mechanism for addressing structural problems in developing countries by combining commercial sustainability with social impact. The incorporation of ESG and Triple Bottom Line principles provides comprehensive approaches to measuring social enterprise effectiveness. International cooperation through grant programs and knowledge exchange strengthens the adaptation of successful global models to Namibian conditions. Future research should focus on an empirical measurement of social entrepreneurship's long-term impact using standardized impact assessment indicators.

Keywords: social entrepreneurship, Namibia, inclusive economy, quality of life, ESG, sustainable development, hybrid enterprises

For citation: Nghikofa, F.U. (2026) Mechanisms of social entrepreneurship in shaping an inclusive economy of Namibia. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 58–74. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/4

Введение

Социально-экономическое развитие африканских стран в XXI в. характеризуется поиском новых подходов к решению структурных проблем, унаследованных от колониального периода и усугубленных глобализацион-

ными процессами [1, с. 15–18]. Намибия, несмотря на статус страны с высоким уровнем дохода и богатые природные ресурсы, продолжает сталкиваться с серьезными вызовами в области социального развития [2, с. 12]. Высокий уровень безработицы, достигающий 28%, экстремальное социальное неравенство и недостаток доступа к базовой инфраструктуре создают предпосылки для поиска альтернативных моделей экономического развития [3, р. 25].

В этом контексте социальное предпринимательство рассматривается международными исследователями как перспективный инструмент комплексного решения социальных проблем развивающихся стран [4, с. 165–179]. Современные научные школы определяют социальное предпринимательство как деятельность, направленную на создание социальной ценности через применение предпринимательских методов и инновационных решений [5, с. 20]. Особую актуальность эта концепция приобретает в условиях ограниченности государственных ресурсов и необходимости активизации частной инициативы в социальной сфере [6, с. 89–110].

Актуальность исследования определяется необходимостью научного обоснования роли социального предпринимательства в формировании инклюзивной экономики Намибии в контексте глобальных трендов устойчивого развития. Проблема заключается в отсутствии системного понимания механизмов воздействия социального предпринимательства на качественные характеристики жизни населения в условиях постколониальной экономики с высоким уровнем структурных дисбалансов.

Постановка задачи

Цель исследования состоит в выявлении механизмов влияния социального предпринимательства на формирование инклюзивной экономики Намибии и разработке теоретической модели его развития. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: анализ теоретических основ социального предпринимательства в контексте современных концепций устойчивого развития; оценка социально-экономических проблем Намибии через призму показателей качества жизни; исследование зарубежного опыта применения социального предпринимательства в развивающихся странах; обоснование модели развития социального предпринимательства для условий Намибии с четкой связью между показателями качества жизни и механизмами социального воздействия.

Методологическую основу исследования составляют системный и институциональный подходы, обеспечивающие комплексное рассмотрение взаимосвязей между различными компонентами социально-экономической системы и роли институтов в развитии социального предпринимательства. В работе применяются следующие методы:

1. Контент-анализ научных публикаций и статистических данных международных организаций: проанализировано 35 источников, включающих

отчеты ООН, Всемирного банка, Международной организации труда, Евростата, а также рецензируемые научные статьи в области социального предпринимательства и устойчивого развития. Анализ осуществлялся по следующим категориям: теоретические концепции социального предпринимательства, статистические показатели социально-экономического развития Намибии, международный опыт применения социального предпринимательства в развивающихся странах.

2. Сравнительный анализ международного опыта: систематическое сопоставление практик социального предпринимательства в Индонезии, Кении, Эфиопии и других развивающихся странах с целью выявления успешных моделей и механизмов, применимых в условиях Намибии. Критериями сравнения выступали: типы социальных предприятий, механизмы финансирования, формы государственной поддержки, достигнутые социальные результаты.

3. Системный подход к анализу качества жизни: использование методологии Евростата для выделения шести ключевых показателей качества жизни и установления причинно-следственных связей между развитием социального предпринимательства и улучшением показателей в каждой из выявленных областей.

4. Институциональный анализ: оценка роли формальных и неформальных институтов (государственных органов, НКО, международных организаций, бизнес-сообщества) в создании благоприятной экосистемы для развития социального предпринимательства.

Ограничения исследования связаны с недостаточной статистической базой по социальному предпринимательству непосредственно в Намибии, что обуславливает необходимость опоры на данные по аналогичным развивающимся странам и экстраполяции выявленных закономерностей на намибийский контекст. Кроме того, исследование базируется преимущественно на вторичных источниках данных, что ограничивает глубину анализа специфических особенностей локальных социальных предприятий. Эти ограничения требуют дальнейших эмпирических исследований с использованием первичных данных для валидации предложенной модели.

Результаты

1. Теоретические основы социального предпринимательства в контексте устойчивого развития. Концептуальные основы социального предпринимательства формировались в рамках эволюции теории предпринимательства и концепций корпоративной социальной ответственности [7, с. 70–73]. Фундаментальный вклад внес Джон Элкингтон, предложивший в 1997 г. концепцию Triple Bottom Line, согласно которой успешность предприятия должна оцениваться по трем критериям: экономическому (прибыль), социальному (люди) и экологическому (планета) [8, р. 43].

Современное понимание социального предпринимательства основывается на признании его гибридной природы, сочетающей коммерческие и социальные цели [9, с. 91–95]. В отличие от традиционной благотворительности, социальные предприятия стремятся к созданию самокупаемых бизнес-моделей, обеспечивающих долгосрочную устойчивость социального воздействия [10, с. 14–16].

Концепция ESG (Environmental, Social, Governance) дополняет теоретическую базу социального предпринимательства, устанавливая критерии оценки воздействия организаций на окружающую среду, общество и качество управления [11]. В африканском контексте ESG-принципы приобретают особое значение в связи с необходимостью преодоления последствий экологической деградации, социального неравенства и слабости институтов [12, с. 89].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет социальные инновации как новые решения социальных проблем, улучшающие качество жизни людей через создание новых услуг, интеграцию на рынке труда и формы участия [13, с. 20]. Это определение подчеркивает системный характер социального предпринимательства.

Концептуальная модель интеграции принципов Triple Bottom Line в социальном предпринимательстве представлена на рис. 1.

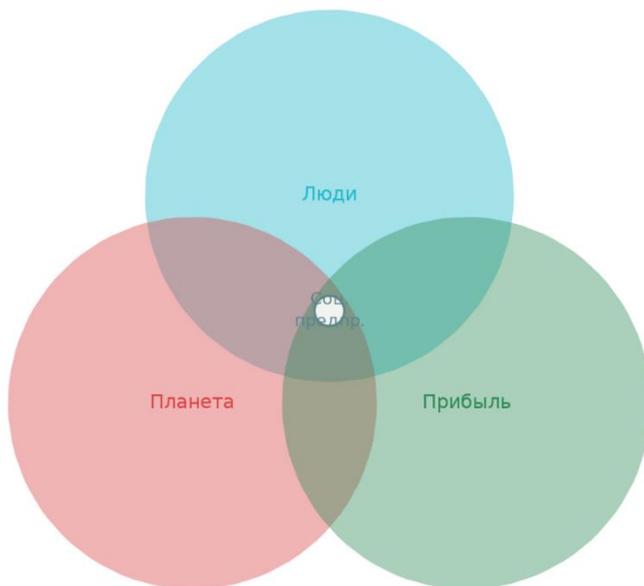


Рис. 1. Модель социального предпринимательства на основе концепции Triple Bottom Line. *Источник:* [8]

2. Анализ социально-экономических проблем Намибии. Намибия представляет уникальный случай для изучения потенциала социального предпринимательства. Страна обладает значительными природными ресурсами, включая алмазы и уран, что обеспечивает ей статус страны с высоким

уровнем дохода [2, с. 12]. Однако этот потенциал не транслируется в соответствующее качество жизни для большинства населения.

По данным ООН, уровень занятости среди населения в возрасте 15–64 лет составляет 48,3%, при этом у женщин он значительно ниже (43,2%) по сравнению с мужчинами (53,9%) [3, р. 25]. Это свидетельствует о гендерных дисбалансах на рынке труда.

Постоянный координатор ООН в Намибии отмечает, что почти 40% населения страны проживает в неформальных поселениях без доступа к базовой инфраструктуре [14, р. 34]. Эти поселения характеризуются отсутствием водоснабжения, санитарии и других удобств.

Согласно отчету Всемирного банка, несмотря на щедрую фискальную политику, ее воздействие на сокращение бедности остается скромным [15, р. 45–48]. Большая часть расходов на образование (95%) направляется на операционные нужды, в то время как только 5% выделяется на развитие. Аналогичная ситуация в здравоохранении, где значительные бюджетные ассигнования не приводят к ожидаемым результатам из-за неэффективности системы управления [16, р. 40].

Анализ показателей качества жизни по методологии Евростата выявляет дефициты в шести ключевых областях: материальные условия жизни, производственная деятельность, здравоохранение, образование, экономическая безопасность, управление и основные права [17, р. 155]. Структура основных проблем качества жизни в Намибии показана в таблице.

Проблемы качества жизни в Намибии по ключевым показателям

Показатель качества жизни	Основные проблемы	Источник
Материальные условия жизни	40% населения проживает в неформальных поселениях без доступа к базовой инфраструктуре	[14, р. 34]
Производственная или основная деятельность	Высокая доля неформальной занятости; уровень занятости 48,3%	[3, р. 25]
Здравоохранение	Недостаточность инфраструктуры; неэффективность системы несмотря на 15% бюджета	[16, р. 40]
Образование	Высокий уровень отсева учащихся; 95% расходов на операционные нужды, 5% на развитие	[15, р. 45–48]
Экономическая и физическая безопасность	Уровень безработицы 28% населения	[2, с. 12]
Управление и основные права	Неэффективная фискальная политика; слабость бюджетного планирования	[16, р. 40]

Источник: составлено автором на основе [2, 3, 14–17].

3. Международный опыт социального предпринимательства. Анализ международного опыта показывает, что социальное предпринимательство может эффективно решать проблемы, схожие с теми, которые стоят перед Намибией. В Индонезии социальные предприятия успешно адаптируются к местным условиям [6, с. 104–106].

Характерным примером является деятельность предпринимателя Мохаммеда Зайни Алифа, основавшего организацию Komunitas Hong, который решил проблему школьных прогулов через создание образовательных программ, где дети изготавливают предметы из природных материалов [18, р. 5–7]. Полученный доход направляется на развитие образовательных программ, создавая устойчивую модель самофинансирования.

В Кении компания Safaricom демонстрирует успешную модель корпоративной социальной ответственности, создавая специальный фонд для поддержки общественных инициатив в области здравоохранения, образования и охраны окружающей среды [19, с. 110–115]. Платформа M-Pesa революционизировала финансовую инклюзию, предоставляя мобильные финансовые услуги миллионам граждан.

Опыт Эфиопии показывает, что организации социальной экономики могут эффективно работать над локальным экономическим развитием и сокращением бедности [20, с. 89]. Успешные социальные предприятия в африканском контексте характеризуются тесной интеграцией с местными сообществами и адаптацией к культурным особенностям.

Европейский опыт, особенно Великобритании, демонстрирует важность государственной поддержки социального предпринимательства через создание специализированных институтов и программ [4, с. 165–179]. Программы «Большое общество» и «Открытые государственные услуги» создали благоприятную институциональную среду для развития социальных предприятий.

Международный опыт свидетельствует о важной роли социальных предприятий в формировании инклюзивной экономики. Внедрение программ поддержки женского и молодежного предпринимательства способствует достижению целей устойчивого развития ООН [21, с. 99]. Особую поддержку получают начальные проекты, связанные с производством товаров первой необходимости, развитием местных ремесел и низкокзатратных сервисов.

Роль цифровых технологий в развитии социального предпринимательства. В последние годы существенный вклад в развитие социального предпринимательства в африканских странах вносит цифровизация. Использование мобильных приложений, социальных сетей, платформ электронного образования позволяет социальным предприятиям охватывать удаленные регионы и снижать транзакционные издержки [22].

Примером успешной цифровой инициативы может служить запуск платформы для дистанционного обучения в партнерстве ЮНИСЕФ с Министерством образования Намибии [23]. Благодаря этому проекту качественное образование становится доступнее для сельских районов.

Исследование факторов, влияющих на внедрение цифровых услуг среди сельских предпринимателей в Намибии, показало, что основными барьерами выступают недостаток осведомленности, нехватка навыков, ограниченный доступ к электроснабжению и смарт-устройствам [24, р. 1–15].

4. Модель развития социального предпринимательства в Намибии.

На основе анализа теоретических подходов и международного опыта предлагается комплексная модель развития социального предпринимательства в Намибии. Данная модель структурирована в соответствии с шестью ключевыми показателями качества жизни.

Первый показатель: материальные условия жизни.

Основными проблемами являются проживание 40% населения в неформальных поселениях и высокий уровень экономического неравенства [14, р. 34].

Прямое воздействие: Социальные предприятия обеспечивают доступ к жизненно важным товарам и услугам (чистая вода, базовое здравоохранение, возобновляемая энергия) через гибридные бизнес-модели. Примером является деятельность организации Solar Sister в Африке, обеспечивающей доступ к солнечной энергии и создающей рабочие места для женщин-предпринимателей [25].

Косвенное воздействие: Гибридные предприятия способствуют социальной инклюзии и равенству, помогая уязвимым группам выйти из бедности [21, с. 99].

Потенциальное воздействие: Масштабирование социальных предприятий может способствовать постепенной урбанизации неформальных поселений через создание устойчивой экономической базы.

Второй показатель: производственная или основная деятельность.

Ключевой проблемой является высокая доля неформальной занятости [3, р. 25].

Прямое воздействие: Формализация экономики через перевод неформальной занятости в официальную с обеспечением социальных гарантий. Согласно рекомендациям МОТ, социальные предприятия выступают катализаторами формализации [26, с. 68].

Косвенное воздействие: Развитие стартапов и малых предприятий, стимулирующих экономический рост [27, с. 240].

Потенциальное воздействие: Обучение неформальных работников для повышения компетенций и перехода в формальный сектор [28, с. 67].

Третий показатель: здравоохранение.

Проблемами выступают недостаточность инфраструктуры и низкие результаты системы [16, р. 40].

Прямое воздействие: Телемедицинские сервисы расширяют охват базовой медицинской помощи в отдаленных регионах. Опыт стран Африки показывает, что мобильное здравоохранение (mHealth) эффективно улучшает доступ к консультациям и мониторингу заболеваний [29].

Косвенное воздействие: Гибридные предприятия вовлекают местных лидеров и медицинских работников, повышая качество услуг [23].

Потенциальное воздействие: Создание сети локальных медицинских пунктов может компенсировать недостаток государственной инфраструктуры.

Четвертый показатель: образование.

Основными проблемами являются высокий уровень отсева и большое число второгодников [15, р. 45–48].

Прямое воздействие: Социальные предприятия способствуют эффективному управлению образовательными ресурсами, направляя средства на специальные программы [30, с. 280]. Цифровые платформы расширяют доступ к образованию [22].

Косвенное воздействие: Предпринимательские инициативы создают ресурсы для закупки учебных материалов, улучшая образовательные условия [23].

Потенциальное воздействие: Интеграция предпринимательского образования в школьные программы может повысить экономическую грамотность молодежи.

Пятый показатель: экономическая и физическая безопасность.

Ключевой проблемой является высокий уровень безработицы, достигающий 28% населения [2, с. 12].

Прямое воздействие: Расширение рабочих мест через социальное предпринимательство укрепляет экономическую безопасность. Социальные предприятия помогают молодежи развивать профессиональные навыки [31, р. 15–19].

Косвенное воздействие: Высокий уровень развития социального предпринимательства увеличивает занятость среди уязвимых групп.

Потенциальное воздействие: Развитие сетей микрофинансирования может обеспечить финансовую безопасность для малообеспеченных семей.

Шестой показатель: управление и основные права.

Проблемами являются неэффективная фискальная политика и слабость бюджетного планирования [16, р. 40].

Прямое воздействие: Социальные предприятия выступают катализаторами изменений в государственной политике через демонстрацию успешных практик. Эффективное распределение ресурсов повышает эффективность государственных расходов [31].

Косвенное воздействие: Бизнес-адвокация влияет на формирование фискальной политики.

Потенциальное воздействие: Создание консультативных советов с участием социальных предприятий может повысить прозрачность государственных расходов.

Успешная реализация модели требует создания благоприятной экосистемы, в которой государство, бизнес-сообщество и гражданское общество способствуют развитию социального предпринимательства.

Успешная реализация данной модели требует создания благоприятной экосистемы, в которой государственные программы, бизнес-сообщество и гражданское общество способствуют развитию лидерства, обучению и изменению политики. Особое внимание должно уделяться развитию финансовой инфраструктуры для поддержки социальных предприятий, включая микрофинансирование, венчурную филантропию и социальные инвестиции. Систематизация направлений воздействия социального предпринимательства позволяет выделить три уровня по силе доказательной базы. Прямое воздействие включает направления с эмпирически подтвержденными результатами международных проектов. Косвенное воздействие охватывает

направления с умеренными доказательствами, основанными на пилотных проектах и качественных исследованиях. Потенциальное воздействие представлено направлениями, обоснованными теоретически и требующими дальнейшей эмпирической верификации в условиях Намибии. Потенциальные эффекты воздействия социального предпринимательства на различные сферы развития Намибии показаны на рис. 2.



Рис. 2. Направления воздействия социального предпринимательства на развитие Намибии.

Источник: составлено автором на основе анализа [18–33]

5. Институциональная среда и межсекторальное партнерство. Формирование современной институциональной среды критически важно для развития социального предпринимательства в Намибии. Это предполагает интеграцию государства, бизнеса, образовательных организаций и гражданского общества.

5.1. Роль государства. Государство выполняет регуляторную функцию (создание правовой базы, упрощение процедур регистрации), финансовую (гранты, льготное налогообложение) и координационную (создание плат-

форм взаимодействия). Опыт развитых стран показывает эффективность сочетания прямой финансовой поддержки с благоприятной регуляторной средой [27, с. 240].

Для Намибии критически важно введение специального правового статуса социальных предприятий, обеспечивающего доступ к целевым программам поддержки. Правительство может стимулировать развитие через приоритетное выделение государственных контрактов социальным предприятиям.

5.2. Вклад НКО и международных организаций. Неправительственные организации играют ключевую роль посредников между социальными предпринимателями, государством и частным сектором. Они обеспечивают техническую поддержку, обучение и доступ к ресурсам. Международные организации (UNDP, UNICEF, Всемирный банк) предоставляют финансирование и экспертизу.

В контексте Намибии особое значение имеет партнерство с международными донорами для реализации пилотных проектов в приоритетных областях: образование, здравоохранение, возобновляемая энергия.

5.3. Частно-государственные партнерства. Кооперация между публичным и частным секторами ускоряет инклюзивный рост [27, с. 240]. Крупные корпорации могут выступать якорными заказчиками социальных предприятий, интегрируя их в цепочки поставок. Механизмы корпоративной социальной ответственности создают финансовые стимулы для поддержки социальных инициатив.

5.4. Университеты и исследовательские центры. Университетские инкубаторы способствуют развитию инновационного предпринимательства среди молодежи [28, с. 67]. Интеграция программ социального предпринимательства в учебные планы может формировать новое поколение социальных лидеров.

5.5. Экологические аспекты социального предпринимательства. Важная тенденция – интеграция эколого-ориентированных стратегий. В Намибии социальные предприятия реализуют проекты по обеспечению доступа к чистой воде, созданию солнечных энергосистем и управлению отходами [25]. Эти инициативы поддерживаются международными фондами и способствуют улучшению здоровья населения и защите экосистем [32].

6. Риски и барьеры развития социального предпринимательства в Намибии. Развитие социального предпринимательства сталкивается с существенными рисками и барьерами.

6.1. Финансовые риски и ограничения. Ограниченный доступ к капиталу остается наиболее значимым барьером. Традиционные финансовые институты не склонны кредитовать социальные предприятия, воспринимая их как более рискованные. Отсутствие специализированных финансовых инструментов (социальные инвестиционные фонды, венчурная филантропия) усугубляет проблему. Зависимость от международного финансирования создает риски неустойчивости.

6.2. *Институциональные барьеры.* Отсутствие специального правового статуса социальных предприятий в Намибии создает юридическую неопределенность. Сложность регуляторной среды создает административные барьеры, особенно обременительные для малых предприятий. Слабость экосистемы поддержки проявляется в отсутствии специализированных инкубаторов и консультационных центров.

6.3. *Операционные ограничения.* Проблемы масштабирования обусловлены необходимостью глубокой адаптации к локальным условиям. Баланс между социальной миссией и финансовой устойчивостью создает напряжение на ранних этапах развития. Недостаток квалифицированных кадров ограничивает профессионализм управления. Инфраструктурные дефициты (ненадежное электроснабжение, слабое интернет-покрытие) повышают операционные издержки.

6.4. *Рыночные вызовы.* Низкая покупательная способность целевой аудитории ограничивает возможности ценообразования. Ограниченный доступ к рынкам обусловлен географической изоляцией и слабостью бытовых сетей. Недостаточная осведомленность о социальном предпринимательстве приводит к непониманию специфики сектора.

6.5. *Меры по преодолению барьеров.* Преодоление требует комплексного подхода:

- создание специализированных финансовых инструментов;
- законодательное закрепление правового статуса;
- развитие инфраструктуры поддержки;
- повышение осведомленности;
- стимулирование частно-государственных партнерств;
- интеграция в программы высшего образования.

Выводы

Проведенное исследование позволяет сделать несколько важных выводов.

Во-первых, социальное предпринимательство представляет эффективный механизм для решения структурных проблем, сочетающий коммерческую устойчивость с социальным воздействием. Гибридная природа позволяет адаптироваться к местным условиям и создавать инновационные решения [10, с. 14–16].

Во-вторых, применение концепций ESG и Triple Bottom Line обеспечивает комплексный подход к оценке эффективности, учитывающий экономические, социальные и экологические результаты [4, с. 165–179].

В-третьих, предложенная модель, структурированная в соответствии с шестью показателями качества жизни, обеспечивает четкую связь между выявленными проблемами и механизмами решения. Разграничение механизмов воздействия (прямые, косвенные, потенциальные) позволяет реалистично оценить возможности сектора.

В-четвертых, международный опыт демонстрирует, что успешное развитие требует системного подхода с государственной поддержкой, развитием финансовой инфраструктуры и благоприятной регуляторной средой. Цифровые технологии становятся катализатором развития, расширяя доступ к образованию, здравоохранению и финансовым услугам [22].

В-пятых, институциональная среда, объединяющая государство, НКО, международные организации, частный сектор и научные центры, формирует необходимую экосистему. Частно-государственные партнерства создают синергетический эффект [27, с. 240].

В-шестых, развитие в Намибии сталкивается с существенными барьерами: ограниченный доступ к финансированию, отсутствие правового статуса, операционные ограничения и низкая осведомленность. Преодоление требует целенаправленных усилий всех заинтересованных сторон.

Для эффективного развития требуется внедрение системы мониторинга и оценки социального воздействия. Использование индикаторов занятости, доходов, доступа к услугам повышает прозрачность деятельности и укрепляет доверие инвесторов [33, с. 180].

Перспективным направлением является расширение международного сотрудничества на основе грантовых программ и партнерских проектов, способствующих адаптации зарубежных моделей к специфике Намибии [34, с. 256].

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретической модели, структурированной в соответствии с показателями качества жизни и адаптированной к условиям постколониальной экономики. Впервые систематизированы механизмы воздействия на шесть ключевых показателей с разграничением по степени доказательности.

Теоретическое значение состоит в расширении понимания механизмов воздействия на развивающиеся страны, интеграции институционального подхода и концептуализации роли цифровых технологий как катализатора развития.

Практическая значимость определяется возможностью использования модели для разработки государственной политики, формирования программ международной помощи и создания образовательных программ для подготовки социальных предпринимателей.

Ограничения исследования связаны с опорой на вторичные источники и недостаточностью эмпирической информации о социальных предприятиях в Намибии. Экстраполяция закономерностей требует критического осмысления и эмпирической валидации. Отсутствие количественных данных о масштабах сектора не позволяет провести эконометрический анализ взаимосвязей.

Перспективы дальнейших исследований связаны с эмпирическим изучением эффективности различных моделей в африканском контексте, разработкой системы индикаторов для оценки социального воздействия, анализом роли цифровых технологий, изучением механизмов финансирования и возможностей создания специализированных финансовых инструментов.

Список источников

1. Африка 2019–2024: контуры будущего развития // Российский совет по международным делам. М. : РСМД, 2018. 284 с.
2. Доклад об экономическом развитии в Африке, 2024 год // ЮНКТАД. Женева : ООН, 2024. 156 с.
3. Gender Pay Gap and Labour Market Inequalities in Namibia // UN Women. New York : UN, 2024. 45 p.
4. Попов А., Соловьева Т. Потенциал развития социальных инноваций в странах ЕС и России // Современная Европа. 2020. № 1. С. 165–179.
5. Попов Е.В. и др. Мировые научные школы исследования феномена социального предпринимательства // Вестник МГИМО. 2019. № 3. С. 15–35.
6. Попкова А.С. Социальное предпринимательство в Индонезии: опыт развития // Вестник Белорусского государственного университета. 2024. № 2. С. 89–110.
7. Социальное предпринимательство как гибрид бизнеса и НКО и его социальный потенциал в России. М. : ВШЭ, 2024. 245 с.
8. Elkington J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Oxford : Capstone, 1997. 402 p.
9. Бородкина О.И. Гибридные организации в негосударственном секторе социальных услуг: социологический анализ // Журнал социологии и социальной антропологии. 2024. Т. 27, № 2. С. 89–115.
10. Разинкина И.В. Социальное предпринимательство: двойственная природа и инновационный характер // Экономические науки. 2025. № 1. С. 14–16.
11. Материк контрастов: как развивается ESG в странах Африки // РБК Тренды. 2023. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/cmrm/64c105fa9a794766a4420749> (дата обращения: 15.09.2024).
12. Проблемы и перспективы реализации концепции корпоративной социальной ответственности в Африке // Экономика и управление. 2025. № 1. С. 85–120.
13. Баринова В. и др. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможности его использования в России. М. : Дело, 2018. 112 с.
14. Rising from the margins: transforming informal settlements in Namibia // United Nations Sustainable Development Group. New York : UN, 2024. 67 p.
15. Namibia: Measuring the Impact of Fiscal Policy on Inequality and Poverty // World Bank Group. Washington : World Bank, 2017. 66 p.
16. Analysis of Allocative Efficiencies in Namibia // Local Health System Sustainability Project. Washington : USAID, 2023. 45 p.
17. Quality of life indicators – measuring quality of life // Eurostat. Luxembourg : European Union, 2021. 234 p.
18. Palesangi M., Natadajaja L., Rahmat A. Identifikasi Model Bisnis Perusahaan Sosial: Studi Kasus Komunitas Hong, Greeneration Indonesia, dan Asgar Muda // DeReMa Jurnal Manajemen. 2015. Vol. 10, № 1. P. 5–7.
19. Морозов А.В. Проблемы и перспективы реализации концепции корпоративной социальной ответственности в Африке // Экономические исследования. 2025. Т. 12, № 1. С. 110–125.
20. Головина С.Г. Развитие социальной экономики в странах Африки: пример Эфиопии // Вестник международных отношений. 2024. № 4. С. 78–95.
21. Британский Совет. Социальное предпринимательство и расширение прав и возможностей женщин [Отчет]. Лондон, 2024. 99 с.
22. Digital learning platform in Namibia // ЮНИСЕФ и Министерство образования Намибии. 2024. URL: <https://www.unicef.org/innovation/stories/digital-learning-platform-namibia> (дата обращения: 14.10.2023).
23. Мобильное здравоохранение и телемедицина в странах Африки // Международная организация здравоохранения. Женева : ВОЗ, 2023. 78 с.

24. Kamutuezu E.U., Peters A., Winschiers-Theophilus H. Adoption of Rural Entrepreneurship Digital Services in Namibia // Proceedings of the First Virtual Conference.
25. Solar Sister: обеспечение солнечной энергией в Африке // The Borgen Project. 2024. URL: <https://borgenproject.org/solar-sister/> (дата обращения: 25.09.2024).
26. Формализация экономики // Международная организация труда. Женева : МОТ, 2015. 87 с.
27. Ланде М. Роль институциональных партнерств в развитии социального предпринимательства // Современное общество. 2022. № 2. С. 240–250.
28. Ипинге С.М., Шимпанда А.М. Entrepreneurship education in Namibia: A study of tertiary education classroom practices. 2021. URL: <https://www.researchgate.net/publication/351077153> (дата обращения: 02.10.2024).
29. Akinola A.O., Irinoye O., Sholeye O.O. Telemedicine Adoption and Prospects in Sub-Saharan Africa // Healthcare. 2025. Vol. 13, № 6. Article 870.
30. Селин М.А. Социальное предпринимательство как модель развития местных сообществ // Экономика и управление. 2016. № 4. С. 275–285.
31. Social Enterprises: A Win-Win Approach for Youth Employment // World Bank. Washington : World Bank, 2020. 26 p.
32. Борген Проект. Социальное предпринимательство и экология в Намибии. 2024. URL: <https://borgenproject.org> (дата обращения: 15.09.2024).
33. Оценка социального воздействия: индикаторы, методы, международная практика. М. : ИНСОП, 2023. 180 с.
34. Паньков П.А. Международные партнерства в социальном предпринимательстве // Глобальные инновации. 2025. № 4. С. 256–266.

References

1. Russian Council on International Affairs. (2018) *Afrika 2019–2024: kontury budushchego razvitiya* [Africa 2019–2024: Contours of Future Development]. Moscow: RIAC.
2. United Nations Conference on Trade and Development. (2024) *Doklad ob ekonomicheskom razvitiy v Afrike, 2024 god* [Economic Development in Africa Report, 2024]. Geneva: United Nations.
3. UN Women. (2024) *Gender Pay Gap and Labour Market Inequalities in Namibia*. New York: UN.
4. Popov, A. & Solov'eva, T. (2020) Potentsial razvitiya sotsial'nykh innovatsiy v stranakh ES i Rossii [Potential for the development of social innovations in the EU and Russia]. *Sovremennaya Evropa*. 1. pp. 165–179.
5. Popov, E.V. et al. (2019) Mirovye nauchnye shkoly issledovaniya fenomena sotsial'nogo predprinimatel'stva [World scientific schools of research on the phenomenon of social entrepreneurship]. *Vestnik MGIMO*. 3. pp. 15–35.
6. Popkova, A.S. (2024) Sotsial'noe predprinimatel'stvo v Indonezii: opyt razvitiya [Social entrepreneurship in Indonesia: development experience]. *Vestnik Belorusskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2. pp. 89–110.
7. Higher School of Economics. (2024) *Sotsial'noe predprinimatel'stvo kak gibrid biznesa i NKO i ego sotsial'nyy potentsial v Rossii* [Social Entrepreneurship as a Hybrid of Business and Non-Profit Organizations and its Social Potential in Russia]. Moscow: HSE.
8. Elkington, J. (1997) *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone.
9. Borodkina, O.I. (2024) Gibridnye organizatsii v negosudarstvennom sektore sotsial'nykh uslug: sotsiologicheskii analiz [Hybrid organizations in the non-state sector of social services: a sociological analysis]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii*. 27 (2). pp. 89–115.
10. Razinkina, I.V. (2025) Sotsial'noe predprinimatel'stvo: dvoystvennaya priroda i innovatsionnyy kharakter [Social entrepreneurship: dual nature and innovative character]. *Ekonomicheskie nauki*. 1. pp. 14–16.

11. RBC Trends. (2023) *Materik kontrastov: kak razvivaetsya ESG v stranakh Afriki* [Contrasts continent: how ESG is developing in African countries]. [Online] Available from: <https://trends.rbc.ru/trends/green/cmrm/64c105fa9a794766a4420749> (Accessed: 15.09.2024).
12. *Ekonomika i upravlenie*. (2025) Problemy i perspektivy realizatsii kontseptsii korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti v Afrike [Problems and Prospects of Implementing the Concept of Corporate Social Responsibility in Africa]. 1. pp. 85–120.
13. Barinova, V. et al. (2018) *Zarubezhnyy opyt razvitiya sotsial'nogo predprinimatel'stva i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya v Rossii* [Foreign Experience in the Development of Social Entrepreneurship and the Possibilities of its Use in Russia]. Moscow: Delo.
14. United Nations Sustainable Development Group. (2024) *Rising from the margins: transforming informal settlements in Namibia*. New York: UN.
15. World Bank Group. (2017) *Namibia: Measuring the Impact of Fiscal Policy on Inequality and Poverty*. Washington: World Bank.
16. Local Health System Sustainability Project. (2023) *Analysis of Allocative Efficiencies in Namibia*. Washington: USAID.
17. Eurostat. (2021) *Quality of life indicators – measuring quality of life*. Luxembourg: European Union.
18. Palesangi, M., Natadjaja, L. & Rahmat, A. (2015) Identifikasi Model Bisnis Perusahaan Sosial: Studi Kasus Komunitas Hong, Greeneration Indonesia, dan Asgar Muda. *DeReMa Jurnal Manajemen*. 10 (1). pp. 5–7.
19. Morozov, A.V. (2025) Problemy i perspektivy realizatsii kontseptsii korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti v Afrike [Problems and Prospects of Implementing the Concept of Corporate Social Responsibility in Africa]. *Ekonomicheskie issledovaniya*. 12 (1). pp. 110–125.
20. Golovina, S.G. (2024) Razvitie sotsial'noy ekonomiki v stranakh Afriki: primer Efiopii [Development of the social economy in African countries: the case of Ethiopia]. *Vestnik mezhdunarodnykh otnosheniy*. 4. pp. 78–95.
21. British Council. (2024) *Sotsial'noe predprinimatel'stvo i rasshirenie prav i vozmozhnostey zhenshchin* [Social Entrepreneurship and Women's Empowerment]. London: British Council.
22. UNICEF & Ministry of Education of Namibia. (2024) *Digital learning platform in Namibia*. [Online] Available from: <https://www.unicef.org/innovation/stories/digital-learning-platform-namibia> (Accessed: 14.10.2023).
23. World Health Organization. (2023) *Mobil'noe zdravoookhranenie i teleditsina v stranakh Afriki* [Mobile Health and Telemedicine in African Countries]. Geneva: WHO.
24. Kamutuezu, E.U., Peters, A. & Winschiers-Theophilus, H. (2020) Adoption of Rural Entrepreneurship Digital Services in Namibia. In: *Proceedings of the First Virtual Conference*. S.l.
25. The Borgen Project. (2024) *Solar Sister: obespechenie solnechnoy energiy v Afrike* [Solar Sister: Providing Solar Energy in Africa]. [Online] Available from: <https://borgenproject.org/solar-sister/> (Accessed: 25.09.2024).
26. International Labour Organization. (2015) *Formalizatsiya ekonomiki* [Formalization of the Economy]. Geneva: ILO.
27. Lande, M. (2022) Rol' institutsional'nykh partnerstv v razvitii sotsial'nogo predprinimatel'stva [The role of institutional partnerships in the development of social entrepreneurship]. *Sovremennoe obshchestvo*. 2. pp. 240–250.
28. Ipinge, S.M. & Shimpanda, A.M. (2021) *Entrepreneurship education in Namibia: A study of tertiary education classroom practices*. [Online] Available from: <https://www.researchgate.net/publication/351077153> (Accessed: 02.10.2024).
29. Akinola, A.O., Irinoye, O. & Sholeye, O.O. (2025) Telemedicine Adoption and Prospects in Sub-Saharan Africa. *Healthcare*. 13 (6). Article 870.
30. Selin, M.A. (2016) Sotsial'noe predprinimatel'stvo kak model' razvitiya mestnykh soobshchestv [Social entrepreneurship as a model for the development of local communities]. *Ekonomika i upravlenie*. 4. pp. 275–285.

31. World Bank. (2020) *Social Enterprises: A Win-Win Approach for Youth Employment*. Washington: World Bank.

32. The Borgen Project. (2024) *Sotsial'noe predprinimatel'stvo i ekologiya v Namibii* [Social Entrepreneurship and Ecology in Namibia]. [Online] Available from: <https://borgenproject.org> (Accessed: 15.09.2024).

33. Institute of Contemporary Development. (2023) *Otsenka sotsial'nogo vozdeystviya: indikatory, metody, mezhdunarodnaya praktika* [Social Impact Assessment: Indicators, Methods, International Practice]. Moscow: INSOR.

34. Pan'kov, P.A. (2025) *Mezhdunarodnye partnerstva v sotsial'nom predprinimatel'stve* [International partnerships in social entrepreneurship]. *Global'nye innovatsii*. 4. pp. 256–266.

Информация об авторе:

Нгикофа Ф.Ю. – аспирант кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: fieluniteson@gmail.com

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

F.U. Nghikofa, graduate student, Department of Strategic Management and Marketing, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: fieluniteson@gmail.com

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 16.11.2025;
одобрена после рецензирования 04.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 16.11.2025;
approved after reviewing 04.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Финансы и бухгалтерский учёт

Научная статья
УДК 336.77:347.235:314.15
doi: 10.17223/19988648/73/5

Демографически ориентированные финансовые инструменты жилищной поддержки семей: оценка эффективности и перспективы развития

Михаил Львович Дорощев¹

¹ *Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия, dorofeevml@yandex.ru*

Аннотация. Несмотря на последовательную реализацию комплекса мер государственной поддержки семей с детьми, включая программу материнского капитала, семейную ипотеку и региональные жилищные субсидии, суммарный коэффициент рождаемости (СКР) сохраняется на уровне 1,3–1,5, что существенно ниже показателя, необходимого для простого воспроизводства населения. Целью исследования является количественная оценка эффективности федеральных и региональных мер жилищной поддержки семей с детьми с использованием оригинальной методики расчёта коэффициента достаточности, интегрирующего финансовые, поведенческие и институциональные параметры оценки. Результаты исследования показывают, что средневзвешенный коэффициент достаточности федеральных программ финансового стимулирования рождаемости составляет 0,53, тогда как региональные меры повышают его до 0,73, достигая максимума в 0,95 в отдельных субъектах РФ. Выявлены системные ограничения действующей демографической политики в части финансового стимулирования рождаемости, к числу которых можно отнести ретроспективный характер мер, возрастные и территориальные барьеры, слабая ориентация на стимулирование рождения первого ребенка. В качестве перспективного решения предложена модель целевой семейной ипотеки с условным списанием долга, которая обладает преимуществами в правовой реализуемости, бюджетной эффективности и позитивном социально-психологическом воздействии. Ожидаемый прирост СКР от внедрения модели составляет примерно 0,05–0,08 пункта при ежегодной бюджетной нагрузке в 70–130 млрд руб. Полученные результаты могут быть использованы для достижения национальной цели по повышению СКР до 1,7.

Ключевые слова: демографическая политика, рождаемость, жилищная поддержка, семейная ипотека, материнский капитал, социальный контракт, коэффициент достаточности, региональные программы, бюджетная эффективность

Благодарности: статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета.

Для цитирования: Дорощев М.Л. Демографически ориентированные финансовые инструменты жилищной поддержки семей: оценка эффективности и перспективы развития // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 75–99. doi: 10.17223/19988648/73/5

Finance and accounting

Original article

Demographically oriented financial instruments for housing support to families: Effectiveness evaluation and development prospects

Mikhail L. Dorofeev¹

¹ *Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation, dorofeevml@yandex.ru*

Abstract. The demographic decline in the Russian Federation continues to be one of the most significant threats to national security and the country's long-term socio-economic development. Despite the consistent implementation of a comprehensive set of state support measures for families with children, including the maternity capital program, family mortgage, and regional housing subsidies, the total fertility rate remains at 1.4–1.5, which is significantly below the level required for simple population replacement. The current demographic situation necessitates a profound scientific re-evaluation of the effectiveness of existing demographic policy instruments and the development of new, more efficient financial mechanisms to stimulate fertility. The presented study conducts a comprehensive analysis of the effectiveness of the federal and regional housing support system for families with children, relevant as of the end of 2025. The methodological basis of the work is an original author-developed methodology for calculating the sufficiency coefficient, ranging from 0 to 1. This methodology integrates four key evaluation parameters: the measure's ability to reduce direct financial costs for families when purchasing housing, the potential to eliminate planning uncertainty for parents, the targeting of population groups, and the cumulative synergistic effect from the interaction of federal and regional support instruments. The analysis revealed that the weighted average sufficiency coefficient of federal programs is 0.53, indicating their limited ability to overcome housing barriers. The most effective federal-level measure is the preferential mortgage at 6% per annum, with a sufficiency coefficient of 0.75. Regional support measures, acting as a synergistic complement to federal programs, increase the overall sufficiency coefficient to 0.73, reaching a maximum value of 0.95 in certain constituent entities of the Russian Federation. The study identified systemic institutional constraints of the current family housing support system. The most significant limitations include the retrospective nature of most measures, activated only after the birth of a child; age barriers excluding families where spouses are over 35; considerable territorial differentiation in measure accessibility; and weak focus on stimulating the birth of the first child as the key demographic challenge in modern Russia. As a promising direction for improving demographic policy, two models of structured financial products are proposed: the demographically oriented social contract (proactive model) and targeted family mortgage with conditional debt write-off (reactive model). A multifactor comparative analysis across 19 parameters, including legal foundations, budgetary risks, administrative burden, and socio-psychological impact, revealed significant advantages of the targeted family mortgage with conditional debt write-off model. The key advantages of this model include full compatibility with the current legislation of the Russian Federation, minimal administrative costs due to possible automation via the "Gosuslugi" platform, absence of legal risks associated with interference in personal non-property relations, and positive socio-psychological impact on families. The expected budgetary burden from

implementing the model is estimated at 70–130 billion rubles annually, which is 0.03–0.05% of gross domestic product, with a potential increase in the total fertility rate by 0.05–0.08 percentage points. Based on the results obtained, practical recommendations are formulated for the pilot implementation of the targeted family mortgage with conditional debt write-off in regions with varying demographic dynamics, providing for the differentiation of support parameters depending on regional housing costs and the introduction of anti-speculative mechanisms. The study results make a significant contribution to the evidence base of Russia's demographic policy and can be used to achieve the national goal of increasing the total fertility rate to at least 1.7.

Keywords: demographic policy, fertility, housing support, family mortgage, maternity capital, social contract, sufficiency coefficient, regional programs, budgetary efficiency

Acknowledgements: The article was prepared based on research carried out using budgetary funds under the state assignment of the Financial University.

For citation: Dorofeev, M.L. (2026) Demographically oriented financial instruments for housing support to families: Effectiveness evaluation and development prospects. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 75–99. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/5

Введение

Демографический вызов, связанный со снижением рождаемости, является одним из наиболее острых для долгосрочного развития России. Согласно данным Росстата¹, по итогам 2023 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 1 264 354 рождений, что на 33 733 меньше, чем в 2022 г. (1 304 087) и на 133 899 меньше, чем в 2021 г. (1 398 253). Общий коэффициент рождаемости составил 8,6‰ (на 1 000 человек населения), продолжая устойчивое снижение по сравнению с 9,5‰ в 2021 г. и 8,9‰ в 2022 г. Одновременно естественная убыль населения в 2023 г. составила 500 264 человека (в 2022 г. – 594 557, в 2021 г. – 1 043 341), что свидетельствует о сохранении негативного демографического тренда, несмотря на сокращение его масштабов.

Масштабные финансовые вложения в семейную ипотеку и программу материнского капитала не позволяют изменить тренд на устойчивое отставание суммарного коэффициента рождаемости от уровня, необходимого для простого воспроизводства населения. В этой связи закономерно возникает вопрос: насколько эффективна существующая модель поддержки и не требует ли она принципиальной корректировки? Опыт стран, демонстрирующих более стабильные демографические показатели (таких как Швеция, Норвегия, Дания), указывает, что успех базируется не на кредитных инструментах, а на формировании комплексных институциональных условий, позволяющих беспрепятственно совмещать родительство и профессиональную деятельность [1, 2].

¹ Росстат. Естественное движение населения: численность мужчин и женщин, распределение по возрастным группам, рождаемость, смертность, естественный прирост населения. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 05.01.2026).

В последние годы в России наблюдается активная интеграция различных инструментов социальной защиты в систему государственной поддержки семей с детьми, что непосредственно связано с решением демографических проблем и стимулированием рождаемости. Одним из таких инструментов является семейная ипотека, которая была введена в 2018 г. с целью улучшения жилищных условий семей с детьми и снижения финансовой нагрузки на многодетные семьи. А.Н. Аверин, А.С. Бутова и К.В. Пуцер в своём анализе отмечают, что эта программа сыграла значительную роль в увеличении доли многодетных семей среди заемщиков: в 2023 г. её объём составил более 1,5 трлн руб., что привело к росту числа семей, использующих льготные ипотечные условия, до 30% [3]. Авторы подчеркивают, что в сочетании с погашением части ипотечного кредита государством при рождении третьего ребёнка эта мера способствует стимулированию многодетности, снижая финансовую нагрузку и способствуя улучшению жилищных условий. Важно отметить, что таким образом семейная ипотека работает не только как инструмент улучшения жилищных условий, но и как фактор стимулирования рождаемости.

Однако, несмотря на позитивные результаты, исследование П.А. Поповой о влиянии пандемии COVID-19 на ипотечный рынок России показало, что семейная ипотека, несмотря на свою значимость, сталкивается с рядом экономических ограничений. В условиях экономической нестабильности и роста цен на жильё семьи с низким доходом испытывают трудности в накоплении первоначального взноса, что снижает доступность программы для низкодоходных категорий граждан [4]. Анализ, проведённый Т.В. Третьяченко и Г.Б. Пивоваровой, также подтверждает, что, хотя программа стимулирует спрос на жильё, её эффект среди низкодоходных групп остаётся ограниченным [5]. Это ставит под сомнение её демографическую эффективность, особенно в условиях опережающего роста цен на недвижимость, приводящего в конечном счете к снижению средних показателей доступности жилья.

Ключевым элементом государственной программы поддержки является также материнский капитал, который с 2007 г. оказывает влияние на решения о рождении детей и улучшение материального положения семей. О.А. Золотарёва и Д.В. Накибаев в своём исследовании акцентируют внимание на значении материнского капитала в стимулировании рождаемости [6]. Сумма материнского капитала, индексируемая ежегодно, позволяет использовать средства на первоначальный взнос по ипотечному кредиту или его погашение, что значительно снижает финансовую нагрузку на семьи и увеличивает их шансы на улучшение жилищных условий. В сочетании с другими мерами, такими как социальный контракт, эта программа позволяет решать проблему бедности и стимулировать рост числа многодетных семей.

Вместе с тем анализ эффективности программ социальной защиты, включая ипотечные субсидии, показывает, что в долгосрочной перспективе требуются более адресные меры поддержки, направленные на решение проблем, возникающих из-за растущих цен на жильё и снижения доступности

жилья для семей с детьми. Г.А. Жирнов в своём исследовании утверждает, что массовая семейная ипотека, несмотря на её высокую популярность, не оказывает значительного влияния на суммарный коэффициент рождаемости [7]. Причиной этого является высокий эффект замещения (до 50–70% кредитов были бы выданы на рыночных условиях без субсидий), а также рост цен на жильё, который снижает коэффициент доступности для низкодоходных групп. Автор делает вывод о нецелесообразности продления массовых программ и предлагает переход к адресным механизмам поддержки (адресные субсидии на первоначальный взнос, формирование фонда социального арендного жилья для семей с детьми, для баланса между стимулированием рождаемости и финансовой устойчивостью домохозяйств), которые обладают более высоким потенциалом демографического воздействия при меньших бюджетных затратах.

В рамках реализации социальной политики, направленной на решение ключевых социально-экономических задач, значительное внимание должно быть уделено разработке и внедрению новых структурированных финансовых продуктов, способствующих одновременно улучшению социального положения семей и решению демографических проблем. Данные инструменты должны качественно дополнять систему мер демографического стимулирования, не становясь мерами государственного принуждения.

Целью исследования являются концептуальное обоснование и структурное проектирование системы демографически ориентированных социальных продуктов, основанных на увязке льготных жилищных условий с рождением детей и нацеленных на разные доходные и возрастные социальные группы.

Материалы и методы

Основу исследования составил комплекс взаимодополняющих методов, направленных на всесторонний анализ эффективности мер жилищной поддержки семей с детьми в Российской Федерации. В информационную базу включены нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие предоставление мер жилищной поддержки, статистические данные Федеральной службы государственной статистики за период 2018–2025 гг., отчетные материалы Министерства финансов Российской Федерации и Агентства ипотечного жилищного кредитования, региональные программы поддержки семей с детьми в России.

Для основных действующих мер жилищной поддержки семей с детьми в России и мер стимулирования рождаемости проведен расчет коэффициента достаточности (Кд) по методике экспертного анализа, учитывающей, насколько данная мера позволяет снижать прямые финансовые издержки (первоначальный взнос, ежемесячные платежи, стоимость жилья); устранять уровень неопределённости для родителей (предоставляет гарантии доступности жилья в долгосрочной перспективе); определять, является ли данная мера адресной, обеспечивает ли она охват целевой группы (молодые семьи,

планирующие детей, при этом учитываются и другие возрастные группы родителей). Кумулятивный коэффициент достаточности для региональной и федеральных мер

$$K_d = 0,3 * \Phi + 0,3 * P + 0,2 * A + 0,2 * K, \quad (1)$$

где Φ – снижение финансовых издержек; H – устранение неопределённости; A – адресность и охват; K – кумулятивный эффект конкретной меры с другими.

Оценки каждого фактора производятся по шкале от 0 до 1, результирующий уровень достаточности K_d варьируется в диапазоне от 0 (самое низкое значение) до 1 (самое высокое значение).

Выбор субъектов Российской Федерации для анализа на основе коэффициента достаточности (формула 1) обусловлен стремлением продемонстрировать разнообразие региональных подходов к жилищной поддержке семей с детьми и вариативность их синергетического эффекта в совокупности с федеральными программами. В выборку включены регионы, отвечающие следующим критериям:

1) наличие развитых и типологически различных региональных мер – субсидий на приобретение жилья, регионального материнского капитала, льготной ипотеки, компенсаций вместо земельных участков, социального найма с условным выкупом;

2) вариативность демографической динамики – от депопуляции (Ленинградская область, Республика Мордовия) до относительной стабильности или роста суммарного коэффициента рождаемости (ХМАО–Югра, Сахалинская область);

3) макрорегиональная репрезентативность – представлены Центр (Москва), Северо-Запад (Санкт-Петербург, Ленинградская область), Юг (Краснодарский край), Сибирь (Новосибирская область, Республика Мордовия), Дальний Восток (Сахалинская область) и нефтегазовый сектор (ХМАО–Югра);

4) контраст в уровне социально-экономического развития – от столичных агломераций с высокой стоимостью жилья до депрессивных территорий с низкими доходами и миграционным оттоком.

Такой отбор позволяет проиллюстрировать спектр значений кумулятивного коэффициента достаточности – от среднего (0,65–0,80) до максимального (0,95) – и выявить условия, при которых комбинация федеральных и региональных мер обеспечивает преодоление жилищного барьера как ключевого демографического ограничения.

Эмпирическую основу исследования составили нормативно-правовые и статистические материалы, актуальные на конец 2025 г.:

– федеральные законы, постановления Правительства РФ и подзаконные акты, регулирующие меры жилищной поддержки семей с детьми (включая программы материнского капитала, семейной ипотеки, социальных выплат);

– региональные законы, постановления правительств субъектов РФ и официальные тексты региональных программ жилищной поддержки, размещённые на порталах правовой информации и сайтах органов исполнительной власти;

– статистические данные Росстата по рождаемости, стоимости жилья и доходам населения;

– отчётные и операционные материалы Министерства труда и социальной защиты РФ, Министерства финансов РФ, а также АО «ДОМ.РФ» (ранее – АИЖК) по реализации ипотечных и демографических программ;

– методические рекомендации Минстроя РФ по расчёту нормативной стоимости жилья.

На основе этого массива информационных источников выполнен экспертный расчёт коэффициента достаточности (Кд) для федеральных и региональных мер в соответствии с авторской методикой.

Результаты исследования

Обзорный анализ действующих жилищных программ, направленных на стимулирование рождаемости в России. В настоящее время в России действуют несколько федеральных и региональных жилищных программ, основной целью которых является поддержка молодых семей, а также расширение многодетной модели рождаемости. Результаты оценивания этих программ представлены в табл. 1, в которой оценка достаточности федеральных мер дана без учета региональных, и в табл. 2, которая позволяет оценить достаточность региональных мер как дополнение для федерального базиса.

Таблица 1. Основные федеральные меры поддержки семей, направленные на решение жилищного вопроса, актуальные на конец 2025 г.

№	Название меры и наименование НПА	Условия	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
1	Семейная ипотека под 6% Постановление Правительства РФ № 1711 от 30.12.2017 (в ред. 2025)	Наличие ребёнка, рождённого с 01.01.2018 (или ребёнка-инвалида независимо от даты рождения); приобретение жилого помещения на первичном или вторичном рынке либо индивидуальное жилищное строительство (ИЖС)	Льготная процентная ставка 6% годовых на весь срок кредитования; максимальная сумма кредита: 12 млн руб. (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области), 6 млн руб. – иные субъекты РФ	Мера обеспечивает снижение ежемесячных ипотечных платежей на 30–40% относительно рыночной ставки (14–16% в 2025 г.) и активируется при рождении первого ребёнка, что способствует преодолению финансового барьера на начальном этапе расширения семьи. Ограничения: лимит кредитования недостаточен для приобретения жилья в мегаполисах (средняя стоимость однокомнатной квартиры в Москве – 14–18 млн руб.); требуется первоначальный взнос 15–20%. Коэффициент достаточности = 0,75

№	Название меры и наименования НПА	Условия	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
2	Государственная поддержка в виде единовременной выплаты на погашение ипотечного кредита в размере 450 000 руб. Федеральный закон № 157-ФЗ от 03.07.2019	Рождение третьего или последующего ребёнка в период с 01.01.2019 по 31.12.2030; ипотечный кредит оформлен до 01.07.2031	Единовременная выплата в размере 450 000 руб. на погашение основного долга и/или процентов по ипотечному кредиту	Выплата эквивалентна 3–5 годам ипотечных платежей и стимулирует рождение третьего ребёнка в семьях, уже имеющих ипотеку. Ограничения: не влияет на принятие решения о рождении первого или второго ребёнка, что снижает её профилактическую роль в демографической политике. Коэффициент достаточности = 0,40
3	Использование средств материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий. Федеральный закон № 256-ФЗ от 29.12.2006	Рождение (усыновление) первого ребёнка с 01.01.2020 либо второго (последующего) ребёнка с 01.01.2007; направление средств на приобретение, строительство, реконструкцию жилого помещения или погашение ипотечного кредита	Размер сертификата: 833 024 руб. (за первого ребёнка, 2025 г.); дополнительно 833 024 руб. (за второго ребёнка); использование возможно сразу после рождения (усыновления)	Средства покрывают 10–15% стоимости жилья в регионах и 5–7% – в столичных субъектах; доступность сразу после рождения ребёнка усиливает мотивацию к первому и второму ребёнку. Ограничение: недостаточна как автономный инструмент для полного решения жилищного вопроса. Коэффициент достаточности = 0,60
4	Подпрограмма «Обеспечение жильём молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» (в составе национального проекта «Демография»). Постановление Правительства РФ № 1050 от 17.12.2010 (с ред., включая подпрограмму)	Возраст каждого из супругов (или единственного родителя) не превышает 35 лет; признание семьи нуждающейся в улучшении жилищных условий; наличие доходов, достаточных для получения ипотечного кредита на недостающую сумму	Социальная выплата в размере 30% расчётной стоимости жилья (для семей без детей) или 35% (для семей с детьми); предоставляется в форме свидетельства	Субсидия в 30–35% от расчётной стоимости жилья оказывает значительное влияние на решение жилищного вопроса, однако длительность ожидания (3–7 лет) и возрастной ценз (≤ 35 лет) ограничивают охват населения. Ограничение: исключение семей старше 35 лет, планирующих рождение детей, существенно снижает демографический эффект. Коэффициент достаточности = 0,55
5	Предоставление земельного	Наличие трёх и более детей; признание семьи	Земельный участок площадью 6–15 соток для	Мера представляет альтернативу приобретению гото-

№	Название меры и наименования НПА	Условия	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
	участка в собственности бесплатно многодетным семьям. Федеральный закон № 161-ФЗ от 18.07.2006 ¹ (о земельных участках многодетным) (прим.: № 138-ФЗ – о гражданстве, ошибка в поиске; актуальный – № 161-ФЗ)	нуждающейся в улучшении жилищных условий; отсутствие в собственности иных земельных участков, пригодных для ИЖС; в ряде субъектов РФ предусмотрена денежная компенсация вместо участка	индивидуального жилищного строительства; передача в собственность бесплатно	вого жилья, однако отсутствие инженерной инфраструктуры и возможность монетизации только в 15 субъектах РФ ограничивают её практическую ценность. Ограничение: не обеспечивает срочное улучшение жилищных условий, необходимое на этапе планирования семьи. Коэффициент достаточности = 0,30
6	Имущественный налоговый вычет по расходам на приобретение жилья и уплату процентов по ипотеке. Налоговый кодекс РФ, ст. 220	Фактические расходы на приобретение жилого помещения (включая долевое строительство) и уплату процентов по целевому ипотечному кредиту; наличие налогооблагаемого дохода по ставке 13% (НДФЛ)	Возврат 13% от суммы расходов: до 260 000 руб. (по стоимости жилья, лимит 2 млн руб.) + до 390 000 руб. (по процентам, лимит 3 млн руб.)	Возврат до 650 000 руб. в течение 5–10 лет носит отсроченный характер и зависит от уровня официального дохода. Ограничение: косвенная мера, не способствующая приобретению жилья при отсутствии первоначальных средств. Коэффициент достаточности = 0,45
7	Дальневосточная ипотека под 2%. Постановление Правительства РФ № 1609 от 07.12.2019, (продлено до 2030 г.)	Граждане РФ, переезжающие на Дальний Восток или проживающие в ДФО (включая Арктическую зону); молодые семьи (до 35 лет), семьи с детьми, педагоги/врачи/IT-специалисты с опытом ≥ 5 лет; приобретение жилья в ДФО	Льготная ставка от 0,01 до 2% годовых на весь срок; максимальная сумма кредита: 6 млн руб. (12 млн руб. в отдельных случаях); первоначальный взнос от 20%; срок до 30 лет	Мера обеспечивает экстремально низкую ежемесячную нагрузку (платёж на 50–60% ниже, чем при 6%), стимулируя миграцию и рождаемость в депопулируемых регионах. Активируется при первом ребёнке или переезде. Ограничения: территориальная привязка к ДФО, запрет на повторное участие. Коэффициент достаточности = 0,85 (в пределах ДФО); 0,00 за пределами)

Источник: составлено по материалам исследования.

Примечание: коэффициент кумулятивной достаточности для федеральных программ рассчитан с учётом охвата целевой группы, размера субсидирования.

¹ <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001200607180001>

Таблица 2. Некоторые региональные меры поддержки семей, направленные на решение жилищного вопроса, актуальные на конец 2025 г.

№	Субъект РФ	Название меры и НПА	Условия предоставления	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
1	Москва	Дополнительная субсидия на приобретение или улучшение жилищных условий в рамках программы поддержки молодых семей. Закон города Москвы от 25.12.2001 № 70 (в ред. на 2025 г., включая постановление Правительства Москвы № 1045 от 2024 г.)	Возраст каждого из супругов (или единственного родителя) не превышает 35 лет; признание семьи нуждающейся в улучшении жилищных условий; наличие детей; подача заявления через МФЦ или ЕПГУ	До 50% от расчётной стоимости жилья; приоритетное обеспечение семей с ребёнком-инвалидом	Кумулятивный эффект с федеральными мерами (льготная ипотека под 6%, материнский капитал, подпрограмма «Молодая семья») обеспечивает покрытие до 85% расчётной стоимости жилья в г. Москве. Данная комбинация практически полностью устраняет финансовый барьер при рождении первого и второго ребёнка в молодых семьях. Ограничение: возрастной ценз ≤ 35 лет. Кoeffициент достаточности (кумулятивный) = 0,90
2	Санкт-Петербург	Социальная выплата на приобретение жилого помещения в рамках целевой программы «Молодёжи – доступное жильё». Закон Санкт-Петербурга от 26.04.2001 № 315-45 (в ред. на 2025 г., включая постановление Правительства СПб № 830 от 2024 г.)	Возраст супругов ≤ 35 лет; признание семьи нуждающейся в улучшении жилищных условий; наличие детей; участие в программе «Молодёжи – доступное жильё»	25% от расчётной стоимости + 5% за каждого ребёнка (максимум до 40% с учётом дополнительных выплат); средний размер выплаты в 2025 г. порядка 1 млн руб.	Кумулятивный эффект с федеральной субсидией (35%), материнским капиталом и льготной ипотекой 6% обеспечивает покрытие до 75% стоимости жилья. Мера существенно снижает барьер при рождении второго ребёнка в Санкт-Петербурге. Ограничение: длительность ожидания и территориальная привязка. Кoeffициент кумулятивной достаточности = 0,80

№	Субъект РФ	Название меры и НПА	Условия предоставления	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
3	Ленинградская область	Региональная доплата к федеральной субсидии по подпрограмме «Молодая семья». Постановление Правительства Ленинградской области от 14.11.2013 № 407 (в ред. на 2025 г., включая приказ Комитета по строительству № 6 от 18.02.2016)	Возраст супругов ≤ 35 лет; признание семьи нуждающейся; наличие детей; реализация в рамках государственной программы «Обеспечение качественного жильём граждан на территории Ленинградской области»	До 70% от расчётной стоимости жилья для семей с двумя и более детьми; размер выплаты варьируется по муниципальным образованиям (2–3 млн руб.)	Кумулятивный эффект с федеральной субсидией (35%) обеспечивает покрытие до 105% стоимости малогабаритного жилья. Полное устранение финансового барьера для молодых семей с детьми в пригородных зонах. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,95 – максимальный среди всех мер
4	Краснодарский край	Дополнительная выплата на первоначальный взнос по льготной ипотеке для семей с детьми. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 15.12.2023 № 1120 (продлено на 2025 г.)	Наличие ребёнка, рождённого с 01.01.2018; оформление ипотечного кредита на первичное или вторичное жильё; участие банков-партнёров	До 200 тыс. руб.; обеспечивает снижение эффективной ставки до 6% за счёт региональной компенсации	Кумулятивный эффект с федеральной ипотекой 6% и материнским капиталом снижает первоначальный взнос с 20% до 10–12%. Усиливает доступность при рождении первого ребёнка в семьях со средним доходом. Ограничение: локальный эффект. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,70
5	Сахалинская область	Компенсация расходов на наём жилого помещения. Закон Сахалинской области от 29.12.2004 № 125-ЗО (в ред. на 2025 г., включая постановление Правительства	Наличие детей в возрасте до 6 лет; доход семьи ниже установленного прожиточного минимума; договор найма жилого помещения на территории области; подача заявления в органы социальной защиты	50% (при одном ребёнке), 70% (при двух), 100% (при трёх и более); в пределах региональной нормы стоимости аренды	Кумулятивный эффект с материнским капиталом и социальной ипотекой обеспечивает отсрочку покупки жилья на 5–7 лет при компенсации 100%. Снижает текущие жилищные издержки, стимулируя рождение третьего ребёнка в малоимущих семьях.

№	Субъект РФ	Название меры и НПА	Условия предоставления	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
		СО № 301 от 2024 г.)			Ограничение: не решает задачу получения собственного жилья. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,65
6	Республика Татарстан	Региональный материнский (семейный) капитал на улучшение жилищных условий. Закон Республики Татарстан от 17.11.2011 № 71-ЗРТ (в ред. на 2025 г., включая изменения от 07.07.2025)	Рождение третьего или последующего ребёнка с 2013 г.; доход семьи ниже установленного критерия нуждаемости; использование средств по истечении 3 лет с момента рождения (за исключением ипотеки)	100 тыс. руб. при рождении третьего ребёнка; допускается использование на приобретение, строительство, реконструкцию, погашение ипотеки	Кумулятивный эффект с федеральным материнским капиталом (833 024 руб.) и выплатой 450 000 руб. обеспечивает до 1,4 млн руб. на ипотеку при третьем ребёнке. Усиливает мотивацию к многодетности. Ограничение: отсрочка использования. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,65
7	Новосибирская область	Субсидия на проведение капитального ремонта или реконструкции жилого помещения для многодетных семей. Постановление губернатора Новосибирской области от 30.04.2009 № 181 (продлено на 2025 г., в ред. постановления № 215-п от 2024 г.)	Наличие трёх и более детей; признание семьи малоимущей; жилое помещение расположено на территории области; подача заявления в органы социальной защиты	До 300 тыс. руб.; компенсация взносов на капитальный ремонт в размере 50–100%	Кумулятивный эффект с федеральным налоговым вычетом и выплатой 450 000 руб. обеспечивает улучшение существующего жилья, но не расширение. Поддерживает рождение третьего ребёнка в семьях с жильём. Ограничение: не решает проблему расширения жилой площади. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,40
8	ХМАО-Югра	Региональная программа льготного ипотечного кредитования под	Наличие двух и более детей; приобретение жилья на первичном или вторичном рынке	Компенсация 1% ставки за счёт бюджета; максимальная	Кумулятивный эффект с федеральной ипотекой 6% обеспечивает эффективную ставку 5%, экономию

№	Субъект РФ	Название меры и НПА	Условия предоставления	Размер/выплата	Оценка достаточности меры для стимулирования рождаемости в России
		5%. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 29.12.2023 № 489-п (в ред. на 2025 г., включая постановление № 1048 от 12.07.2025)	в 12 муниципальных образованиях (с 01.04.2025); реализация через уполномоченные банки	сумма кредита 6 млн руб.	около 1 млн руб. за 20 лет. Существенно стимулирует рождение второго и третьего ребёнка в нефтегазовых регионах. Ограничение: географическая ограниченность. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,75
9	Республика Мордовия	Социальный найм жилья с правом выкупа за рождение ребёнка. Новая мера, запущенная с 1 ноября 2025 г., информация о которой недавно появилась в СМИ.	Работники бюджетной сферы, государственные и муниципальные служащие; проживание и работа в Республике Мордовия не менее 1 года (исключение – участники СВО); рождение (усыновление) ребёнка в период с 01.11.2025 по 01.11.2027; признание семьи нуждающейся в улучшении жилищных условий (менее 18 м ² на члена семьи); конкурсный отбор	Предоставление квартиры (45–65 м ² , с чистовой отделкой) в новостройке по договору социального найма; арендная плата не более 1 600 руб./мес.; право выкупа: после 10 лет – 70% рыночной стоимости; при рождении трёх и более детей после заключения договора – 0,1% стоимости (фактически безвозмездно)	Кумулятивный эффект с федеральными мерами (материнский капитал, выплата 450 000 руб., льготная ипотека 6%) обеспечивает полное покрытие жилищного барьера для многодетных семей (100% при рождении трёх и более детей). Программа радикально снижает уровень неопределённости и стимулирует многодетную модель рождаемости в депопулирующем регионе. Ограничения: ограниченный охват (292 квартиры), профессиональная и территориальная привязка. Коэффициент кумулятивной достаточности = 0,92 – высший среди региональных мер

Источник: составлено по материалам исследования.

Примечания: коэффициент кумулятивной достаточности для региональных программ рассчитан как средневзвешенное значение с учётом охвата целевой группы, размера субсидирования и синергетического эффекта с федеральными программами.

Проведенный анализ системы федеральных и региональных мер жилищной поддержки семей с детьми в Российской Федерации по состоянию на конец 2025 г. подчеркивает их структурную гетерогенность и дифференцированную демографическую эффективность. Установлено, что средневзвешенный коэффициент достаточности федеральных мер достигает 0,53 ед., что свидетельствует об их частичной способности преодолевать жилищные барьеры при рождении второго ребёнка. Наиболее результативной мерой федерального уровня, с нашей точки зрения, является льготная ипотека под 6% (коэффициент достаточности 0,75), однако её действенность существенно ограничена в мегаполисах вследствие недостаточности кредитных лимитов, субсидируемых из бюджета.

Региональные меры, выполняя функцию синергетического дополнения к федеральному базису, повышают средневзвешенный коэффициент кумулятивной достаточности до 0,73, достигая максимального значения 0,95 в отдельных субъектах Российской Федерации.

Критическими институциональными ограничениями системы жилищной поддержки рождаемости в России выступают следующие факторы:

- 1) ретроспективный характер большинства мер, активируемых постфактум, только после рождения ребенка;
- 2) возрастные и территориальные барьеры, исключающие значительные сегменты населения репродуктивного возраста;
- 3) недостаточная адресная ориентация на стимулирование рождения первого ребёнка как ключевого демографического вызова современности в условиях урбанизации.

Таким образом, действующая система жилищных мер демографической политики обладает достаточной эффективностью для локального стимулирования рождаемости в регионах России с развитой системой финансирования федеральных мер поддержки, однако является системно недостаточной для достижения национального целевого среднего коэффициента рождаемости ($СКР \geq 1,7$) без структурных преобразований и разработки новых мер жилищной поддержки, направленных на обеспечение проактивности, универсальности и территориальной справедливости поддержки. Рекомендуются разработка решений в следующих направлениях:

- 1) внедрение предиктивных жилищных субсидий для снижения планировочной неопределённости у молодых пар;
- 2) унификация региональных стандартов поддержки на уровне не менее 50% покрытия расчётной стоимости жилья;
- 3) дифференциация кредитных лимитов с учётом региональной рыночной конъюнктуры, т.е. региональной стоимости среднего квадратного метра жилой недвижимости.

В контексте выявленных системных ограничений существующих жилищных программ, требующих структурных преобразований для достижения национальных демографических целей, представляет научный и практический интерес анализ перспективных инструментов адресной под-

держки. В качестве такого инструмента рассматривается развитие механизма социального контракта, потенциал которого может быть направлен на достижение целей демографической политики России через создание целевых финансовых моделей жилищного стимулирования рождаемости.

Социальный контракт как инструмент достижения целей демографической политики России

В отечественной научной и практической традиции социальный контракт понимается как механизм взаимных обязательств между государством и гражданином, направленный на обеспечение социальной поддержки и активизацию социальной политики для выхода граждан из бедности или трудной жизненной ситуации (ТЖС). Основной целью социального контракта в российской практике является не только предоставление финансовой помощи нуждающимся, но и стимулирование граждан к активному улучшению своего социального положения, включая трудовую деятельность, участие в образовательных и профессиональных программах, улучшение жилищных условий и повышение жизненного уровня, что соответствует современным концепциям управления государственными финансами и принципу сетевого взаимодействия всех участников экономики для достижения всеобщего благосостояния.

Социальный контракт в России был внедрён в рамках программы социальной помощи на основе контрактных отношений, в которые вступает гражданин, нуждающийся в социальной поддержке, и органы социальной защиты [8]. Эти контракты представляют собой письменное соглашение между гражданином и государственными органами, в котором прописаны обязательства обеих сторон [9]. Гражданин обязуется выполнить определённые действия, например поиск работы, повышение квалификации, а государство обязуется предоставлять ему материальную помощь на период, пока он не улучшит своё социально-экономическое положение.

Для семей репродуктивного возраста социальный контракт может быть использован не только как средство улучшения финансового положения, но и для повышения доступности жилья. В этой связи могут быть предложены такие формы социального контракта и его аналогов, как льготные условия на покупку жилья через субсидии, льготные ипотечные кредиты в обмен на выполнение требуемых социальных обязательств (рождение, усыновление, воспитание детей). Данную идею можно реализовать разными способами (табл. 3).

В контексте развития инструментария демографической политики России концепция демографически ориентированного социального контракта (ДОСК) представляет собой попытку адаптации существующего механизма Социального контракта к решению задач стимулирования рождаемости. Действующая правовая база Федерального закона № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан» предусматривает использование социального контракта преимущественно для низкодоходных категорий населения, что определяет целевую направленность ДОСК на аналогичные социальные группы.

Таблица 3. Сводная таблица параметров моделей демографически ориентированных структурированных финансовых продуктов ДОСК и СИУС

№	Параметр	Модель демографически ориентированного социального контракта (ДОСК) (проактивная модель)	Целевая семейная ипотека с условным списанием долга (СИУС) (реактивная модель)
1	Тип механизма	Социальный контракт с юридическим обязательством рождения детей	Ипотечный кредит с условным поощрением (система списания части долга)
2	Институциональная логика	Государство предоставляет жильё или ипотеку авансом, семья обязуется родить 2-х и более детей в определённый срок	Семья оформляет обычный ипотечный кредит, при рождении детей часть долга списывается
3	Правовые основания	Социальный контракт (в соответствии с ФЗ-178 и Гражданским кодексом РФ) с обременением недвижимости. Высокий риск признания условия о рождении детей недействительным (ст. 169 и 421 ГК РФ). Требуется внесения изменений в законы и НПА РФ, а также аккуратного выбора формулировок условия выполнения обязательств по контракту	Ипотечный договор (в соответствии с ФЗ-102) с опцией конвертации в безвозмездную помощь (механизмом безвозмездного списания части долга на основании свидетельства о рождении ребенка)
4	Условия предоставления	Подписание контракта, обязательство родить 2 детей за 3–5 лет	Оформление ипотечного кредита без обязательств по рождению детей
5	Форма государственной поддержки	Льготная ипотека (0–12%) и субсидия на первоначальный взнос (20–50%) для преодоления входного барьера на рынок ипотечного кредитования; погашение основного тела кредита до 60% при рождении двух и более детей в определённые сроки и в зависимости от количества детей	Рыночная ипотека, списание части долга (20% за первого, 50% за второго, 100% за третьего ребёнка)
6	Целевая группа (бенефициар)	Молодые семьи без детей или с одним ребёнком, планирующие иметь двух и более детей	Любые семьи с ипотекой, имеющие или планирующие рождение детей
7	Обязанности бенефициара	Рождение двух и более детей в установленный срок; в случае невыполнения обязательств – полный или частичный возврат полученных льгот с процентами и переход на рыночные условия кредитования	Не требуются дополнительные обязательства; списание долга происходит только по факту рождения детей
8	Критерий нуждаемости	Да (доход ниже 2–3 ПМ, нуждаемость в жилье)	Нет (универсальная модель, доступна всем семьям с ипотекой)

№	Параметр	Модель демографически ориентированного социального контракта (ДОСК) (проактивная модель)	Целевая семейная ипотека с условным списанием долга (СИУС) (реактивная модель)
9	Риск правового принуждения	Высокий. Юридическое обязательство может привести к правовым и социальным рискам (невозможность принудить к рождению)	Отсутствует. Предусмотрен только финансовый стимул к рождению детей без юридической обязанности рождения детей
10	Риск оппортунистического поведения	Средний. Риск целевого использования программы для получения жилья без реальных репродуктивных намерений (фиктивные браки, «рентабельные» суррогатные рождения и пр.)	Низкий. Списание долга происходит только по факту рождения детей
11	Правовые риски реализации	Высокие (для текущего правового поля). Требуется существенная корректировка законодательства. Потенциальные правовые споры, связаны с невозможностью принудить к рождению детей (ст. 421 ГК РФ, Конституция РФ)	Минимальные. Полностью соответствует существующему законодательству (ФЗ-102, БК РФ) и действующим практикам (существующим мерам поддержки)
12	Административная нагрузка	Значительная. Требует эффективной межведомственной координации между ЗАГС, медицинскими учреждениями и судебными органами	Низкая, поскольку процесс автоматизируется через ЗАГС и Госуслуги, ожидаются минимальные административные вмешательства
13	Бюджетные риски	Высокие: аванс, который может быть возвращён при невыполнении обязательств	Низкие: списание долга только по факту рождения детей, без возврата субсидий
14	Ожидаемая эффективность меры	Прямой, но существует риск «вынужденных» рождений, что может иметь негативные демографические последствия	Косвенный, но более устойчивый эффект: семьи рожают детей в соответствии с планом, без принуждения
15	Зарубежные аналоги	Венгрия (CSOK, 2015–2023) – программа столкнулась с определёнными трудностями из-за необходимости возврата субсидий в бюджет	Сингапур (HDB Baby Bonus + ипотека) – относительно успешный опыт реализации с низким уровнем юридических рисков
16	Целевая доходная группа	Низкодоходные и часть среднего класса (до 150% медианного дохода), для которых ипотека без господдержки недоступна. Модель продолжит работать в рамках системы государственной социальной помощи, нацеленной на малоимущих граждан	Широкий средний класс (100–250% медианного дохода), способный обслуживать ипотеку, но испытывающий высокую финансовую нагрузку. Данная модель должна расширить охват жилищными программами как можно больше семей для получения наибольшего эффекта

№	Параметр	Модель демографически ориентированного социального контракта (ДОСК) (проактивная модель)	Целевая семейная ипотека с условным списанием долга (СИУС) (реактивная модель)
			рождаемости второго и последующих детей
17	Целевая возрастная группа	Узкая: 25–34 года. Биологически оптимальный возраст для выполнения жестких обязательств по срокам	Широкая: 25–40 лет. Охватывает как период первых рождений, так и период принятия решений о вторых и третьих детях
18	Психологическое воздействие на семью (оценка)	Негативное, «давящее». Может создавать постоянный стресс, чувство «долга» и «обязанности» перед государством, а также приводить к внутрисемейным конфликтам и попаданию в поведенческие ловушки	Позитивное, поддерживающее. Воспринимается как помощь и «бонус», снижающий финансовую тревогу. Поощряет радость от рождения ребенка, а не возврат долга
19	Рекомендации по внедрению	Пилотный проект для 10 000 семей с ограниченным бюджетом, обязательный аудит и прозрачная публикация результатов пилотного проекта, разработка механизмов предотвращения коррупции. Введение исключений для семей с бесплодием. Региональный фокус – регионы с избытком жилья и высоким суммарным коэффициентом рождаемости	Автоматизация процесса через Госуслуги и ЗАГС. Введение «антиспекулятивных фильтров», таких как запрет на перепродажу жилья в течение 5 лет. Применение налоговых мер для ограничения продаж жилья в семьях с менее чем двумя детьми. Поощрительные меры (например, снижение налога на имущество) для семей с детьми, сохраняющих полученное по программе жилье

Источник: авторская разработка.

Социальный контракт как форма соглашения между гражданином и государством уже существует в российском законодательстве и направлена на низкодоходные и нуждающиеся категории граждан. ДОСК также направлен на эту целевую аудиторию. Добавление условий, связанных с демографией (рождение детей и стимулирование многодетной модели рождаемости), не противоречит базовым принципам этого механизма, если он будет корректно оформлен в российском правовом поле. Семейная ипотека является действующей программой демографической политики России, не вызывающей юридических проблем. Если расширить эту модель и добавить обязательства по рождению детей для получения жилищных субсидий, это будет логично и юридически вполне допустимо.

Институциональные параметры ДОСК предполагают установление базового срока реализации репродуктивных планов в пределах пяти лет с дифференциацией по возрастному критерию: 4 года для лиц моложе 30 лет и 5 лет для возрастной группы 30–35 лет. Механизм стимулирования включает предоставление льготной ипотеки с процентной ставкой 0–12% годовых с субсидированием первоначального взноса в размере 20–50% и последующим погашением

до 60% основного долга при выполнении условий по рождению детей. В случае невыполнения обязательств предусматривается возврат полученных бюджетных льгот с переходом на рыночные условия кредитования.

Примеры из международной практики свидетельствуют, что семьи, получившие подобные субсидии в проактивной форме (до момента рождения детей), в ряде случаев частично выполняют или не выполняют свои обязательства по рождению детей в установленные сроки, а также разводятся или эмигрируют, что приводит к необходимости возврата жилищных субсидий и предоставленных льгот по ипотечным кредитам [10, 11]. Этот опыт обуславливает определенные риски переоценки ожидаемого эффекта ДОСК и её потенциала по достижению заявленных целей в области демографической политики.

Сравнительный анализ с действующими мерами жилищной поддержки семей показывает, что ДОСК расширяет возможности существующих программ жилищной поддержки, таких как семейная ипотека и материнский капитал, за счет проактивного предоставления жилищных льгот до момента рождения детей. Однако международный опыт, в частности пример венгерской программы CSOK, свидетельствует о потенциальных рисках невыполнения обязательств, достигающих 15–20% случаев, что приводит к необходимости запуска процессов сложных процедур возврата бюджетных средств.

Альтернативная финансовая модель целевой семейной ипотеки с условным списанием долга (СИУС) предлагает реактивный подход, основанный на списании части долга по схеме 20%/50%/100% за первого/второго/третьего ребенка по факту рождения детей (табл. 3). Данная модель обладает значительными преимуществами с точки зрения соответствия действующему правовому полю, минимальных административных издержек, отсутствия правовых рисков и позитивного социально-психологического воздействия.

Модель СИУС демонстрирует значительный потенциал в преодолении ключевых институциональных ограничений существующей системы жилищной поддержки рождаемости на основе развития ипотечных программ [12]. В отличие от ретроспективного характера большинства действующих мер, СИУС реализует принцип проактивного стимулирования через механизм гарантированного списания долга при наступлении демографических событий. Данный подход позволяет снизить планировочную неопределенность у молодых пар, поскольку предоставляет четкие финансовые ориентиры на протяжении всего репродуктивного цикла семьи.

Важнейшим преимуществом модели является ее способность устранять возрастные и территориальные барьеры. В отличие от программ, ограниченных возрастным цензом 35 лет, СИУС охватывает расширенный возрастной диапазон 25–40 лет, что соответствует полному репродуктивному циклу, а также учитывает фактор роста средней продолжительности жизни в России. Универсальный характер модели без привязки к уровню доходов и региональной принадлежности делает ее более универсальной, обеспечивает тер-

риториальную справедливость поддержки, одновременно позволяя адаптировать объем списания долга к региональной стоимости жилья через дифференциацию кредитных лимитов.

Особого внимания заслуживает способность СИУС решать проблему недостаточной адресной ориентации на стимулирование рождения первого ребенка. Прогрессивная шкала списания долга предусматривает значительную поддержку уже при рождении первого ребенка, создавая финансовый стимул для принятия решений о последующих детях, чего, как правило, не предусмотрено существующими жилищными программами. При этом модель сохраняет синергетический эффект с существующими региональными мерами поддержки, позволяя достигать кумулятивного коэффициента достаточности до 0,95 в регионах с развитой системой софинансирования.

С точки зрения бюджетной эффективности СИУС обеспечивает оптимальное распределение финансовой нагрузки, поскольку списание долга происходит поэтапно и пропорционально достижению конкретных демографических результатов. Это отличает модель от существующих программ с фиксированными выплатами и позволяет более рационально использовать бюджетные средства, направляя их именно в те периоды, когда семьи наиболее нуждаются в поддержке для реализации репродуктивных планов.

Анализ основных рисков реализации ДОСК И СИУС и пути их преодоления

Первое – инфляционные риски. Значительным риском (побочным эффектом) для любой жилищной программы является потенциальный рост цен на жилье, следующий за объявлением универсальных мер поддержки, что уже проявилось и в российском опыте в форме сокращения доступности жилой недвижимости в период 2020–2024 гг. Данный риск может быть управляемым при соблюдении определенных условий. Такими условиями являются: разработка системы долгосрочного государственного планирования развития фонда жилой недвижимости; совершенствование системы антимонопольного регулирования рынка недвижимости, заключающегося в контроле темпов ввода жилой недвижимости, не допускающих искусственного ограничения предложения на рынке; развитие рынка арендного жилья; изменение параметров государственного финансового регулирования жилищного рынка как площадки для инвестирования и спекуляций.

Среди рекомендуемых мер государственного финансового регулирования ценовых рисков внедрения программ можно выделить следующее: введение прогрессивных налогов на пустующее жилье из расчета нормативов квадратных метров на человека; введение прогрессивного налогообложения доходов от сдачи жилья в аренду по количеству объектов недвижимости и по размеру доходов; контроль за целевым использованием ипотечных кредитов для расширения жилищных условий, а не для инвестиций; стимулирование застройщиков к сокращению себестоимости строительства при сохранении качества жилой недвижимости, расширении предложений жилья

на рынке за счет внедрения промышленных роботов; развитие арендного рынка жилой недвижимости, в том числе программы муниципального найма с последующей возможностью приватизации жилья при условии рождения двух и более детей. Данные идеи представлены концептуально и требуют отдельного реалистичного технико-экономического обоснования с учетом российских реалий.

Второе – юридические риски ДОСК. Правовые ограничения реализации ДОСК носят системный характер. В соответствии со ст. 169 и 421 Гражданского кодекса РФ, установление обязательств по рождению детей противоречит фундаментальным принципам правового регулирования, поскольку такие обязательства относятся к сфере личных неимущественных отношений, не подлежат принудительному исполнению и нарушают принцип свободы воли и право на семейную автономию.

Организация механизма контроля за «искренностью намерений» граждан, расследование причин бесплодия или других социально значимых факторов, которые могут помешать выполнению условий ДОСК, создают не менее значительные юридические проблемы, открывая возможности для роста коррупции и злоупотреблений, поскольку правительство и соответствующие органы социальной защиты будут вынуждены вмешиваться в частные и крайне деликатные вопросы семейных отношений.

Для их преодоления необходимо внесение ряда законодательных поправок в соответствующие НПА. К направлениям правовой модификации следует отнести необходимые внесения изменений в Федеральный закон № 442-ФЗ с закреплением возможности заключения комплексных социальных контрактов демографической направленности, легализацию понятия «социальная ипотека» в Жилищном кодексе РФ, установление специального порядка изменения ипотечных обязательств при наступлении демографических событий в Федеральном законе № 102-ФЗ, а также закрепление в Семейном и Гражданском кодексах правовых последствий демографических событий (рождение или усыновление ребёнка).

Третье – бюджетные риски. Модель СИУС предполагает реализацию принципа отложенных бюджетных обязательств, при котором расходы возникают исключительно по факту наступления демографических событий, что обеспечивает их оптимальное распределение во времени. При этом данные расходы будут полностью соответствовать факту рождения ребенка, что делает программу более эффективной для повышения СКР, чем косвенные меры поддержки семей.

Сравнительный анализ СИУС с существующими программами жилищной поддержки семей показывает, что выплата 450 тыс. руб. для многодетных семей требует примерно 50 млрд руб. ежегодно, субсидирование ставки по семейной ипотеке – примерно 150 млрд руб., а программа материнского капитала – примерно 400 млрд руб. ежегодно. Оценка демографической эффективности предполагает потенциальный прирост суммарного коэффициента рождаемости на 0,05–0,08 пп. при стоимости дополнительного рожде-

ния в диапазоне 1,0–1,5 млн руб. Ежегодная бюджетная нагрузка от внедрения СИУС может составить 70–130 млрд руб. ежегодно, что соответствует 0,03–0,05% ВВП. Указанная оценка носит предварительный характер и требует дальнейшей верификации через реализацию пилотных проектов в отдельных субъектах Российской Федерации с последующей корректировкой расчетных параметров на основе полученных эмпирических данных.

Выводы

Интеграция демографических программ с различными финансовыми моделями и целевыми аудиториями создает сбалансированный институциональный дизайн демографической политики России, позволяющий одновременно решать задачи стимулирования рождаемости через прямое воздействие на основе эффективных финансовых продуктов и инструментов, позволяющих создавать благоприятные условия для реализации репродуктивных планов различных социально-демографических групп.

Научная новизна проведенного исследования заключается в разработке и апробировании комплексной методики оценки эффективности мер жилищной поддержки семей с детьми на основе коэффициента достаточности, интегрирующей финансовые, социально-демографические и правовые параметры анализа. Впервые выявлен и научно обоснован феномен кумулятивного эффекта при комбинировании федеральных и региональных мер жилищной поддержки, проявляющийся в достижении показателей достаточности до 0,95 в субъектах Российской Федерации с развитой системой финансирования. Существенным вкладом в развитие научных представлений является предложение и комплексный анализ модели целевой семейной ипотеки с условным списанием долга, доказана ее правовая и финансовая реализуемость в рамках действующего законодательства Российской Федерации.

Теоретическое значение исследования состоит в развитии методологических основ формирования адресной демографической политики через разработку концепции сегментации мер жилищной поддержки по доходному и возрастному признакам, создание теоретической модели оценки бюджетной эффективности демографических программ с учетом отложенного характера бюджетных обязательств и мультипликативного эффекта, а также формирование научного подхода к дифференциации параметров жилищной поддержки с учетом региональной специфики рынка недвижимости и демографических характеристик населения.

Перспективы дальнейших научных разработок в данном направлении включают проведение углубленного социологического исследования поведенческих факторов принятия решений о рождении детей в условиях представления различных моделей жилищной поддержки, разработку отраслевых и региональных моделей демографически ориентированных финансовых продуктов с учетом специфики различных категорий населения, исследование долгосрочных эффектов от внедрения предлагаемых механизмов на

воспроизводство населения и структурные характеристики рождаемости, а также создание системы мониторинга и оценки эффективности реализуемых мер жилищной поддержки на основе разработанной методики расчета коэффициента достаточности. Полученные результаты открывают новые направления для научных исследований в области демографической и социальной политики и представляют практическую ценность для органов государственной власти при разработке и реализации мер по стимулированию рождаемости в Российской Федерации.

Список источников

1. *Дорофеев М.Л.* Финансовые методы и инструменты обеспечения роста рождаемости и благополучия населения России: проблемы и решения // Экономика. Налоги. Право. 2025. Т. 18, № 3. С. 43–51. doi: 10.26794/1999-849X-2025-18-3-43-51
2. *Дорофеев М.Л.* Государственное финансовое регулирование демографических процессов в России: проблемы и решения // E-Management. 2023. Т. 6, № 4. С. 83–94. doi: 10.26425/2658-3445-2023-6-4-83-94
3. *Аверин А.Н., Бутова А.С., Пуцар К.В.* Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию о проблемах демографии и социальной политики // История. Культурология. Политология. 2025. № 3. С. 99–104. doi: 10.24412/3034-3364-2025-3-99-104
4. *Попова П.А.* Влияние COVID-19 и льготных программ ипотечного кредитования на ипотечное кредитование: данные из России // Working Papers. Series: Financial Economics. 2025. WP BRP 97/FE/2025. 29 с. URL: <https://www.hse.ru/data/2025/wp97fe.pdf> (дата обращения: 02.11.2025).
5. *Третьяченко Т.В., Пивоварова Г.Б.* Льготная ипотека как фактор повышения доступности жилья на первичном рынке жилой недвижимости // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2024. № 4 (31). С. 134–148. doi: 10.54220/v.tsue.1991-0533.2024.88.4.013
6. *Золотарёва О.А., Накибаев Д.В.* Демографическая безопасность России: тенденции и прогнозы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2024. Т. 17, № 3. С. 154–173. doi: 10.15838/esc.2024.3.93.9
7. *Жирнов Г.А.* Массовая льготная ипотека: продлевать нельзя завершать // Вопросы экономики. 2025. № 1. С. 115–133. doi: 10.32609/0042-8736-2025-1-115-133
8. *Прокофьева Л.М., Корчагина И.И., Миронова А.А., Тарновская Е.Е.* Социальный контракт как механизм преодоления бедности в России // The Journal of Social Policy Studies. URL: <https://jsps.hse.ru/article/view/3349> (дата обращения: 04.11.2025).
9. *Егорова С.В.* Социальный контракт как тренд трансформации государственной социальной поддержки малоимущих граждан: тенденции и риски // Семиотические исследования. 2023. Т. 3, № 3. С. 67–76. doi: 10.18287/2782-2966-2023-3-3-67-76
10. *Spéder Z., Kapitány B.* The impact of family policies on fertility: Evidence from Hungary // European Journal of Population. 2023. Vol. 39, № 1. P. 12–28. doi: 10.1007/s10680-023-09656-7
11. OECD. Social Protection Systems and Demographic Challenges: Balancing Sustainability and Equity. Paris : OECD Publishing, 2024. doi: 10.1787/9789264311657-en
12. *Свириденко В.С.* История становления и развития института ипотеки в России. Исторический и практический аспект // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2024. № 68. С. 162–177. doi: 10.17223/19988648/68/7

References

1. Dorofeev, M.L. (2025) Finansovye metody i instrumenty obespecheniya rosta rozhdaiemosti i blagopoluchiya naseleniya Rossii: problemy i resheniya [Financial methods and instruments for ensuring the growth of fertility and well-being of the Russian population: problems and solutions]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 18 (3). pp. 43–51. doi: 10.26794/1999-849X-2025-18-3-43-51
2. Dorofeev, M.L. (2023) Gosudarstvennoe finansovoe regulirovanie demograficheskikh protsessov v Rossii: problemy i resheniya [State financial regulation of demographic processes in Russia: problems and solutions]. *E-Management*. 6 (4). pp. 83–94. doi: 10.26425/2658-3445-2023-6-4-83-94
3. Averin, A.N., Butova, A.S. & Putser, K.V. (2025) Poslanie Prezidenta Rossiyskoy Federatsii Federal'nomu Sobraniyu o problemakh demografii i sotsial'noy politiki [Address of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly on problems of demography and social policy]. *Istoriya. Kul'turologiya. Politologiya*. 3. pp. 99–104. doi: 10.24412/3034-3364-2025-3-99-104
4. Popova, P.A. (2025) Vliyanie COVID-19 i l'gotnykh programm ipotechnogo kreditovaniya na ipotechnoe kreditovanie: dannye iz Rossii [The impact of COVID-19 and preferential mortgage lending programmes on mortgage lending: evidence from Russia]. *Working Papers. Series: Financial Economics*. WP BRP 97/FE/2025. [Online] Available from: <https://www.hse.ru/data/2025/wp97fe.pdf> (Accessed: 25.03.2026).
5. Tret'yachenko, T.V. & Pivovarova, G.B. (2024) L'gotnaya ipoteka kak faktor povysheniya dostupnosti zhil'ya na pervichnom rynke zhiloy nedvizhimosti [Preferential mortgage as a factor in increasing housing affordability in the primary residential real estate market]. *Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta (RINKh)*. 4 (31). pp. 134–148. doi: 10.54220/v.rsue.1991-0533.2024.88.4.013
6. Zolotareva, O.A. & Nakibaev, D.V. (2024) Demograficheskaya bezopasnost' Rossii: tendentsii i prognozy [Demographic security of Russia: trends and forecasts]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*. 17 (3). pp. 154–173. doi: 10.15838/esc.2024.3.93.9
7. Zhirnov, G.A. (2025) Massovaya l'gotnaya ipoteka: prodlevat' nel'zya zavershit' [Mass preferential mortgage: extend or terminate]. *Voprosy ekonomiki*. 1. pp. 115–133. doi: 10.32609/0042-8736-2025-1-115-133
8. Prokof'eva, L.M., Korchagina, I.I., Mironova, A.A. & Tarnovskaya, E.E. (n.d.) Sotsial'nyy kontrakt kak mekhanizm preodoleniya bednosti v Rossii [Social contract as a mechanism for overcoming poverty in Russia]. *The Journal of Social Policy Studies*. [Online] Available from: <https://jsps.hse.ru/article/view/3349> (Accessed: 25.03.2026).
9. Egorova, S.V. (2023) Sotsial'nyy kontrakt kak trend transformatsii gosudarstvennoy sotsial'noy podderzhki maloimushchikh grazhdan: tendentsii i riski [Social contract as a trend in the transformation of state social support for low-income citizens: trends and risks]. *Semioticheskie issledovaniya*. 3 (3). pp. 67–76. doi: 10.18287/2782-2966-2023-3-3-67-76
10. Spéder, Z. & Kapitány, B. (2023) The impact of family policies on fertility: Evidence from Hungary. *European Journal of Population*. 39 (1). pp. 12–28. doi: 10.1007/s10680-023-09656-7
11. OECD. (2024) *Social Protection Systems and Demographic Challenges: Balancing Sustainability and Equity*. Paris: OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264311657-en
12. Sviridenko, V.S. (2024) History of the Formation and Development of the Mortgage Institution in Russia. Historical and Practical Aspects. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 68. pp. 162–177. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/68/7

Информация об авторе:

Дорофеев М.Л. – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия). E-mail: dorofeevml@yandex.ru; ORCID: 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; ORCID: 0000-0002-2829-9900.

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 08.11.2025;
одобрена после рецензирования 11.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 08.11.2025;
approved after reviewing 11.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Научная статья
УДК 336.71
doi: 10.17223/19988648/73/6

Институциональные особенности формирования банкоцентричных экосистем на российском финансовом рынке

Виктория Витальевна Савкуева¹

¹ Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Ростов-на-Дону, Россия, Viktoria.1714@yandex.ru

Аннотация. В статье исследуется феномен цифровых банкоцентричных бизнес-экосистем как ключевой вектор трансформации российского финансового рынка в условиях цифровизации национальной экономики. Автор обосновывает концептуальную модель банкоцентричной экосистемы, адаптированную к институциональным и регуляторным особенностям российской финансовой системы, и выявляет её структурно-функциональные характеристики. В работе предложена классификация бизнес-экосистем, особое внимание уделено роли системно значимых банков в качестве платформенных архитекторов, координирующих межотраслевые цепочки создания ценности и обеспечивающих технологическую и регуляторную совместимость участников. В исследовании также проанализированы трансформации профиля рисков коммерческих банков в условиях экосистемной интеграции, включая усиление традиционных рисков и возникновение специфических экосистемных рисков. Обосновывается необходимость адаптации регуляторной среды к вызовам, порождаемым экосистемной моделью, включая разработку правового статуса цифровых платформ, стандартов защиты данных и механизмов антимонопольного контроля.

Ключевые слова: цифровая интеграция, бизнес-экосистема, банкоцентричная экосистема, системно значимый банк, экосистемные риски, межотраслевая кооперация

Для цитирования: Савкуева В.В. Институциональные особенности формирования банкоцентричных экосистем на российском финансовом рынке // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 100–112. doi: 10.17223/19988648/73/6

Original article

Institutional features of the formation of bank-centric ecosystems in the Russian financial market

Viktoria V. Savkueva¹

¹ *Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, Russian Federation,*
Viktoria.1714@yandex.ru

Abstract. This study examines the institutional and regulatory foundations of bank-centric digital business ecosystems as a transformative force in Russia's

financial market under conditions of accelerated national digitalisation. The research aims to develop a conceptual model of bank-centric ecosystems tailored to the specificities of the Russian institutional environment, characterised by high state involvement, concentration of assets in systemically important banks, and evolving fintech competition. Drawing on theoretical frameworks from Moore, Adner, Iansiti, and Levien, the author employs a systematic synthesis of ecosystem theory with empirical analysis of leading Russian platforms (e.g., Sber, VTB, T-Bank, Yandex, VK) to construct a multidimensional classification of business ecosystems based on three criteria: interaction architecture (actor- vs. team-oriented), openness of participant access (closed, open, hybrid), and target audience scope (niche vs. cross-sectoral). The paper identifies structural-functional features of bank-centric ecosystems, highlighting the dual role of commercial banks—as either platform architects or integrated partners—and demonstrates how systemically important banks leverage their technological maturity, regulatory resilience, and extensive client bases to coordinate cross-industry value chains. A key contribution is the detailed risk assessment framework revealing how ecosystem integration reshapes traditional banking risks (credit, liquidity, operational) and generates novel systemic threats, including cross-default contagion, forced support obligations, and immobilisation of capital in intangible assets. The analysis shows that actor-oriented, hybrid, and cross-sectoral models dominate the Russian landscape, reflecting strategic adaptations to regulatory constraints and competitive pressures. The findings underscore the urgent need for regulatory modernisation—particularly in defining the legal status of digital platforms, establishing data governance standards, and enhancing antitrust oversight—to mitigate emerging systemic vulnerabilities. The proposed model offers practical guidance for policymakers, financial supervisors, and bank strategists navigating the complexities of ecosystem-driven transformation. Ultimately, bank-centric ecosystems are positioned not merely as commercial strategies but as institutional mechanisms shaping the trajectory of Russia's digital economy.

Keywords: digital integration, business ecosystem, bank-centric ecosystem, systemically important bank, ecosystemic risks, cross-sectoral cooperation

For citation: Savkueva, V.V. (2026) Institutional features of the formation of bank-centric ecosystems in the Russian financial market. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 100–112. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/6

Цифровая трансформация российской экономики инициировала структурную перестройку финансового рынка, в ходе которой доминирующим вектором развития стало формирование интегрированных цифровых платформ – бизнес-экосистем, объединяющих финансовые и нефинансовые сервисы в единую среду сквозного потребительского взаимодействия. В условиях высокой степени государственного регулирования и концентрации активов в системно значимых кредитных организациях наблюдается трансформация роли крупных банков: от традиционных финансовых посредников до платформенных координаторов (архитекторов), организующих межотраслевые цепочки создания и предоставления комплексных услуг. Такой подход предполагает усиление конкурентоспособности банковского сектора и устойчивое развитие национальной экономики.

Целью настоящей статьи является разработка концептуальной модели банкоцентричной бизнес-экосистемы, адаптированной к институциональным и регуляторным особенностям российской экономики, а также выявление её структурно-функциональных характеристик и рисков профилей.

Результаты и обсуждение

Следует отметить, что экосистемная модель развития бизнеса представляет собой относительно новое явление для российской экономики, а теоретико-методологическая база по данной тематике находится на начальной стадии формирования. В связи с этим актуальным становится разработка концептуальной модели банкоцентричной бизнес-экосистемы, адаптированной к институциональным особенностям национальной экономики. Современные исследования отечественных учёных в значительной степени опираются на зарубежные концепции. При этом в зарубежной научной литературе, посвящённой теоретическому осмыслению понятия «экосистема», выделяются два основных концептуальных подхода к его трактовке.

Первый подход, разработанный Дж.Ф. Муром [1], М. Янсити и Р. Левином [2], рассматривает экосистему как иерархическую сетевую структуру, сформированную вокруг ключевого участника («архитектора»), который задает правила взаимодействия, обеспечивает инфраструктурную и технологическую поддержку и координирует деятельность остальных участников. Этот подход особенно предпочтителен для анализа банкоцентричных экосистем, где банк выступает в роли платформенного провайдера, интегрирующего внешние сервисы и формирующего единое пользовательское пространство платформы (например, в бизнес-экосистему Сбер).

Второй подход, представленный в работах Р. Аднера [3], М.Г. Якобидиса [4] и О. Гранстранда [5], акцентирует внимание на горизонтальном взаимодействии участников, объединённых общей стратегической целью – созданием комплексного решения, требующего синергии ресурсов и компетенций различных организаций. Данный подход более соответствует модели «открытой экосистемы» и подчеркивает важность кооперации и совместного создания ценности, а не доминирования одного участника. В контексте российского финансового рынка этот подход может быть использован для анализа партнерских моделей, где банки интегрируются в уже существующие платформы (например, в бизнес-экосистемы VK или Яндекс).

В контексте российской финансовой системы под бизнес-экосистемой будем понимать интегрированную сетевую структуру, состоящую из аффилированных финансовых и нефинансовых организаций, объединённую на основе координированного взаимодействия и функционирующую в рамках единой цифровой платформы с целью совместного предоставления комплексных финансовых и нефинансовых продуктов и услуг.

Исходя из представленного определения бизнес-экосистемы можно выделить ряд структурно-функциональных признаков, характеризующих экосистемную модель:

– наличие центрального актора (архитектора экосистемы) – организации, которая создает основу для цифровой интеграции, цифровую платформу, задаёт правила взаимодействия, обеспечивает интеграцию участников, а также извлекает ценность через координацию, а не только через прямую реализацию продуктов/услуг;

– цифровая интеграция и платформенная архитектура – использование единой цифровой платформы или совместимых интерфейсов, обеспечивающих обмен данными, транзакциями и услугами между участниками;

– многосторонняя структура участников – включение представителей как минимум трёх отраслей (финансовой, ИТ, коммерческой), что позволяет реализовать эффект кросс-продаж и комплементарности сервисов.

На основе сформулированного определения, а также с учетом указанных отличительных признаков видится целесообразным сформулировать ряд классификационных признаков бизнес-экосистем, позволяющих сформировать основу для дальнейшего анализа их функционирования. С точки зрения архитектуры взаимодействия участников российские бизнес-экосистемы целесообразно классифицировать на две основные модели: акторно-ориентированные и командно-ориентированные. Акторно-ориентированные бизнес-экосистемы предусматривают наличие в основе функционирования системы главной организации (ведущего актора), которая устанавливает правила работы сервисов, а также особенности взаимодействия участников, формируя среду, в которой компании создают собственные финансовые и нефинансовые продукты и/или услуги и предоставляют их клиентам в рамках единой цифровой платформы.

Командно-ориентированные бизнес-экосистемы подразумевают объединение организаций – участников различных отраслей внутри системы, которые, усиливая стратегические преимущества друг друга, создают комплексное предложение финансовых и нефинансовых продуктов и/или услуг и предоставляют их клиентам в рамках единой цифровой платформы.

Российские бизнес-экосистемы формируются в условиях уникальной регуляторной парадигмы, характеризующейся высокой степенью государственного контроля над ключевыми финансовыми институтами. Данная особенность обуславливает доминирование акторно-ориентированных моделей, в которых системообразующие банки выступают в качестве архитекторов и координаторов взаимодействия участников в рамках бизнес-экосистем. При этом усиливающаяся конкуренция со стороны финтех-компаний, активно внедряющих технологии открытого банкинга (Open Banking) и API-интерфейсов, стимулирует децентрализацию функций и переход к сетевому, командно-ориентированному, формату взаимодействия.

Выбор модели взаимодействия участников в рамках бизнес-экосистемы – будь то акторно-ориентированная или командно-ориентированная – представляет собой стратегическое решение компании-архитектора,

обусловленное стремлением к достижению конкретных экономических и управленческих целей.

Рассмотрим иные значимые критерии для систематизации бизнес-экосистем. В этой связи значимым критерием для систематизации бизнес-экосистем выступает характер доступа потенциальных участников, определяющий степень открытости и конкуренции внутри платформы. Так, по критерию «степень открытости доступа участников» выделяются три типа экосистем: закрытые, открытые и гибридные. Закрытые бизнес-экосистемы характеризуются высокой степенью контроля над составом участников, доступ в такую экосистему ограничен, а критерии отбора потенциальных партнеров, как правило, не являются публичными. Организации-участники функционируют в условиях исключительности: они являются единственными поставщиками продуктов или услуг в рамках определенных сегментов платформы, что исключает прямую внутреннюю конкуренцию. Все предоставляемые сервисы либо разрабатываются собственными силами, либо интегрируются на основе стратегического партнерства с ограниченным кругом компаний, предварительно отобранных и включенных в экосистему. Подобный характер доступа участников характерен для экосистем, архитекторами которых являются системообразующие банки (например, «Сбер»), где ключевые сервисы предоставляются исключительно собственными силами или через стратегических партнеров.

Открытые бизнес-экосистемы, напротив, основаны на принципах свободного доступа и конкурентной среды. Критерии допуска новых участников публикуются и носят недискриминационный характер, что позволяет любому заинтересованному субъекту, соответствующему установленным требованиям, присоединиться к платформе. Внутри такой бизнес-экосистемы допустимо наличие нескольких конкурентов в одной отраслевой нише, что стимулирует инновационную активность и повышает качество предлагаемых продуктов и услуг за счет рыночного отбора.

Гибридные бизнес-экосистемы представляют собой компромиссную модель, сочетающую элементы обоих подходов. В их структуре часть сегментов функционирует по принципам закрытой бизнес-экосистемы (например, ключевые финансовые сервисы или критически важная инфраструктура), обеспечивая контроль и стабильность, тогда как другие сегменты открыты для широкого круга участников, что способствует диверсификации предложений и росту пользовательской базы. Такая модель позволяет балансировать между необходимостью управления рисками и стремлением к масштабированию и инновациям. Наиболее распространённый тип на российском рынке (например, экосистема ВТБ), где финансовые сервисы контролируются банком, а нефинансовые (доставка, медиа, образование) открыты для внешних партнеров.

Стоит отметить, что вопрос о предпочтительности той или иной модели функционирования бизнес-экосистемы не имеет однозначного ответа. Выбор конкретного типа определяется стратегическими целями архитектора

бизнес-экосистемы, особенностями целевого рынка, уровнем технологической зрелости и регуляторным контекстом. Таким образом, эффективность бизнес-экосистемы зависит не столько от формального характера доступа участников, сколько от адекватности выбранной модели текущим условиям и долгосрочным целям развития.

С точки зрения охвата целевой аудитории и сферы функционирования, бизнес-экосистемы могут быть классифицированы на нишевые и межотраслевые.

Нишевые бизнес-экосистемы характеризуются фокусировкой на удовлетворении потребностей узкого сегмента рынка. В рамках таких бизнес-экосистем участники координируют свою деятельность для создания комплексных продуктов или услуг, ориентированных на специфические запросы целевой группы. Такой подход позволяет глубоко проработать потребительские сценарии, обеспечить высокую степень персонализации предложений и достичь значительной лояльности клиентов за счет узкой специализации. Наличие четко очерченного целевого сегмента способствует эффективному управлению ресурсами и снижению конкуренции со стороны более масштабных платформ.

Межотраслевые бизнес-экосистемы, напротив, ориентированы на охват широкого спектра пользователей и предоставление многофункциональных сервисов, интегрирующих различные сектора экономики. Их ключевой особенностью является создание универсальной цифровой платформы, служащей основой для взаимодействия участников из разнородных отраслей – от технологических стартапов до социальных предприятий, от корпоративных игроков до сообществ и пользовательского контента. Такая модель подразумевает формирование единого пространства ценностного предложения, где финансовые, торговые, транспортные, образовательные и иные услуги становятся частью сквозного пользовательского опыта. Развитие межотраслевых бизнес-экосистем обусловлено стремлением к масштабированию, диверсификации источников дохода и повышению устойчивости бизнес-модели за счет расширения границ взаимодействия.

Выбор между нишевой и межотраслевой моделью определяется стратегическими целями компании-архитектора, уровнем зрелости рынка и возможностями технологической интеграции. Нишевые экосистемы обеспечивают глубину проникновения и контроль над сегментом, тогда как межотраслевые – широту охвата и потенциал для системной трансформации экономики. В современных условиях, при активной цифровизации всех сфер жизнедеятельности, наблюдается тенденция к доминированию межотраслевых моделей, что обусловлено их способностью создавать синергетический эффект за счет интеграции разнородных компетенций и ресурсов в единую цифровую среду.

На рис. 1 представим вышеописанные классификационные признаки бизнес-экосистем.

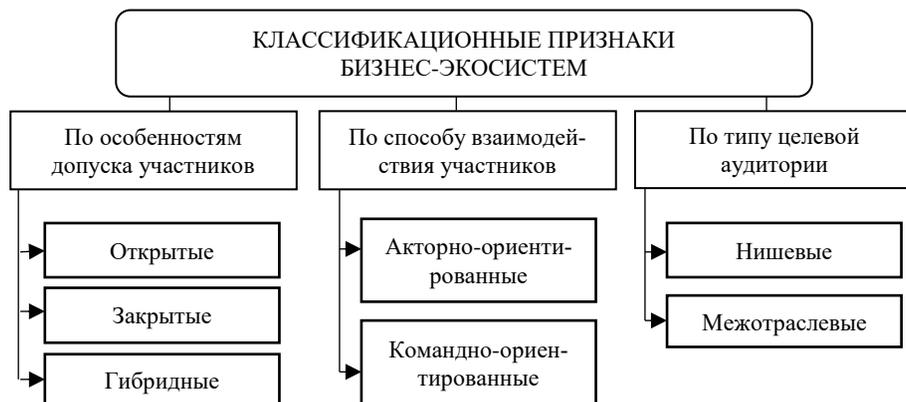


Рис. 1. Классификационные признаки бизнес-экосистем.

Источник: составлено автором

Переходя к анализу процессов развития бизнес-экосистем в России, отметим, что инициаторами формирования экосистемной формы функционирования бизнеса выступают не только национальные системно значимые банки, образуя банкцентричные бизнес-экосистемы, но и крупные финтех-компании, выступающие в качестве инициаторов формирования техноцентричных бизнес-экосистем. Таблица 1 демонстрирует неисчерпывающий перечень банкцентричных и техноцентричных бизнес-экосистем, функционирующих на российском финансовом рынке.

Анализ деятельности ведущих российских банкцентричных и техноцентричных экосистем свидетельствует о формировании принципиально нового типа цифровой платформы, в рамках которой пользователю предоставляется не отдельный финансовый продукт, а интегрированный комплекс услуг, охватывающий ключевые сферы повседневной и деловой активности пользователей. Современные бизнес-экосистемы представляют наиболее широкий спектр услуг своим пользователям, объединяя традиционные банковские сервисы (расчётно-кассовое обслуживание, кредитование, инвестиции) с нефинансовыми предложениями – от онлайн-торговли и медиаконтента до медицинских консультаций, образовательных курсов, транспортных решений и облачных технологий на базе искусственного интеллекта.

Многоотраслевая интеграция в рамках бизнес-экосистем обеспечивает снижение транзакционных издержек за счёт унификации цифрового профиля и платёжной инфраструктуры, повышает степень персонализации предложений на основе анализа поведенческих данных и способствует расширению доступности финансовых и нефинансовых услуг в режиме реального времени.

В контексте развития финансового рынка более детально рассмотрим деятельность банкцентричных бизнес-экосистем. Исходя из исходного определения термина «бизнес-экосистема», указанного в данном исследовании, отметим, что под банкцентричными экосистемами будем понимать разно-

видность интегрированной сетевой структуры, в которой системно значимый банк (или иной коммерческий банк) выступает в роли платформенного координатора (архитектора), задающего архитектуру взаимодействия, обеспечивающего технологическую и регуляторную совместимость участников и аккумулирующего создаваемую в экосистеме ценность [11].

Таблица 1. Ключевые направления деятельности российских банкцентричных и техноцентричных бизнес-экосистем

Наименование бизнес-экосистемы	Роль банка в бизнес-экосистеме	Традиционная банковская деятельность	Дополнительные финансовые сервисы	Покупки/доставка	Здоровье	Образование	Медиа/развлечения	Навигация	Услуги связи	Сервис поиска работы	Путешествия	Сервисы и гаджеты для умного дома	Бизнес-направления: лизинг, факторинг и т.д.	Транспорт/мобильность	Искусственный интеллект / облачные сервисы
Сбер	А	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Т-Банк	А	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+
ВТБ	А	+	+	+	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+
Яндекс	П	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+
VK	П	-	+	+	+	+	+	-	-	-	-	+	-	-	+
МТС	П	+	+	+	-	-	+	-	+	-	-	+	-	-	+

Источник: составлено автором по материалам [6–10].

Переход ряда системно значимых банков к экосистемной модели обусловлен их высокой технологической зрелостью, устойчивостью к регуляторным и макроэкономическим шокам, а также обладанием обширной клиентской базой, сформированной в результате идентификации клиентов. Эти факторы создают предпосылки для масштабирования цифровых сервисов за пределы традиционной банковской деятельности.

Кроме того, интерес банков к функционированию в экосистемном формате, по нашему мнению, обусловлен следующими ключевыми факторами, характерными для экосистемной бизнес-модели:

- расширением клиентской базы за счёт кросс-продаж и вовлечения пользователей нефинансовых сервисов;
- повышением устойчивости бизнеса в условиях дезинтермедиации;
- усилением конкурентных позиций на фоне роста конкуренции со стороны финтех-компаний;

- увеличением маржинальности за счёт монетизации данных и дополнительных сервисов;
- созданием новых возможностей для масштабирования и диверсификации деятельности.

Отметим, что в банкцентричных экосистемах коммерческие банки могут выполнять две роли – или архитекторов, или партнеров. Роль архитектора бизнес-экосистемы для банка заключается в создании цифровой платформы, на которой реализуется деятельность бизнес-экосистемы, в защите ее данных и технической поддержке, в высокой вовлеченности в создание, развитие, финансирование финансовых и нефинансовых сервисов бизнес-экосистемы. В роли партнёра банк интегрируется в уже существующую экосистему, предоставляя финансовые услуги на базе единой цифровой инфраструктуры, но без доминирующего влияния на её архитектуру.

Учитывая указанные ранее характерные признаки бизнес-экосистем, а также описанную в исследовании классификацию, представим (рис. 1) модель комплементарности сервисов, необходимых для эффективного функционирования банкцентричных экосистем на российском финансовом рынке.



Рис. 2. Комплементарность сервисов в банкцентричных экосистемах: ключевые компоненты для архитектора и партнёра.

Источник: составлено автором

Характеризуя данные рис. 2, можно отметить, что характер и состав базовых для банкцентричных экосистем сервисов напрямую зависят от роли в ней банка. В случае доминирующей позиции банка как архитектора акцент делается на создании нефинансовой цифровой инфраструктуры, тогда как при партнёрском участии банк концентрируется на предоставлении финансовых решений в рамках уже сформированной экосистемы. При этом в

обоих случаях банковские услуги становятся частью набора финансовых и нефинансовых услуг, участвующих в создании комплексных экосистемных продуктов.

Так, российские коммерческие банки обладают всеми ресурсами и возможностями, необходимыми для формирования и дальнейшего развития качественных экосистемных сервисов, которые, в свою очередь, требуют значительных не только финансовых, но и технологических вложений, а также наличия определенных инфраструктурных условий.

Вместе с тем развитие экосистемной модели сопряжено с возникновением новых системных рисков как для участников бизнес-экосистем, так и для экономики в целом – от усиления рыночной концентрации и угроз монополизации до роста операционной сложности и появления нетипичных рисков, таких как кросс-дефолт или иммобилизация активов. Это требует адаптации регуляторной среды, включая разработку правового статуса цифровых бизнес-экосистем, стандартов защиты персональных данных и механизмов антимонопольного контроля.

Говоря о банкцентричных экосистемах, можно отметить, что для них характерна трансформация профилей рисков в связи с участием в экосистемной деятельности, которая проявляется в формировании новых источников традиционных банковских рисков, а также в возникновении новых нетипичных экосистемных рисков (табл. 2).

Таблица 2. Оценка изменения риск-профиля коммерческого банка с различной степенью участия в деятельности бизнес-экосистемы

Категория риска	Наименование риска	Суть риска	Причина усиления в экосистеме	Степень влияния
Традиционные банковские риски	Кредитный риск	Невыполнение контрагентом обязательств по кредиту	Концентрация кредитного портфеля в нетрадиционных секторах (медицина, образование, e-commerce)	Повышается для банков-архитекторов и партнеров
	Риск ликвидности	Неспособность выполнить обязательства из-за отсутствия ликвидных средств	Иммобилизация капитала в нематериальные активы и долгосрочные инвестиции в сервисы экосистемы	Повышается преимущественно для архитекторов
	Риск потери доходности	Снижение прибыли под влиянием совокупности рисков	Усиление операционной и кредитной нагрузки, рост затрат на цифровизацию	Повышается для всех участников
	Операционный риск	Убытки из-за сбоев в ИТ, процессах, внешних событиях	Масштабный обмен данными, интеграция сторонних сервисов, зависимость от платформенной инфраструктуры	Значительно повышается

Категория риска	Наименование риска	Суть риска	Причина усиления в экосистеме	Степень влияния
Специфические экосистемные риски	Риск вынужденной поддержки	Необходимость финансовой помощи убыточным дочерним компаниям	Высокая степень репутационной и функциональной зависимости от стабильности всей экосистемы	Повышается для архитекторов
	Риск кросс-дефолта	Дефолт по одному обязательству влечёт дефолт по другим	Высокая закредитованность различных элементов экосистемы в одном или нескольких банках	Повышается для всех участников
	Риск концентрации иммобилизованных активов	Рост доли неликвидных активов на балансе	Инвестиции в нематериальные активы, ИТ-инфраструктуру, доли в дочерних компаниях	Повышается для архитекторов

Источник: составлено автором по материалам [12].

Указанные вызовы требуют адаптации регуляторной среды, включая разработку правового статуса цифровых экосистем, стандартов управления операционными рисками и механизмов антимонопольного контроля.

Заключение

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что стремительное развитие новых технологий и их распространение во все сферы жизнедеятельности послужили предпосылкой для фундаментальных изменений национальной финансовой архитектуры – необходимости развития на национальном уровне новых моделей ведения бизнеса преимущественно в онлайн-формате. Подобная бизнес-модель, направленная на интеграцию участников экономических отношений в цифровую среду, предполагает формирование цифровых бизнес-экосистем.

Особенностью российской модели цифровой трансформации является доминирующая роль системно значимых банков в качестве архитекторов таких бизнес-экосистем. Это обусловлено их высокой технологической зрелостью, регуляторной устойчивостью, а также способностью мобилизовать широкую клиентскую базу и инфраструктурные ресурсы. В этих условиях банки трансформируются из традиционных финансовых посредников в технологических лидеров, формирующих национальные цифровые платформы и задающих вектор развития межотраслевой кооперации.

Банкоцентричные экосистемы представляют собой устойчивую организационно-технологическую модель, отражающую специфику институциональной среды российской экономики. В условиях доминирования системно значимых банков и высокой степени государственного регулирования именно они становятся драйверами цифровой интеграции финансового и нефинансового секторов.

Экосистемная бизнес-модель позволяет минимизировать транзакционные издержки, повысить степень персонализации и расширить доступность услуг, однако одновременно порождает новые системные риски, требующие комплексного регуляторного реагирования. В долгосрочной перспективе развитие банкочентричных экосистем будет определять вектор трансформации не только финансового рынка, но и национальной цифровой экономики в целом.

Список источников

1. Moore J.F. Predators and prey: a new ecology of competition // *Harvard Business Review*. 1993. URL: https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition
2. Iansiti M., Levien R. The keystone advantage: What the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation, and sustainability. Harvard Business Press, 2004. 237 pp. URL: https://books.google.ru/books?id=T_2QFhjzGPAC&hl=ru&redir_esc=y
3. Adner R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy // *Journal of Management*. 2017. Vol. 43, № 1. P. 39–57.
4. Jacobides M.G., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // *Strategic Management Journal*. 2018. Vol. 39, Is. 8. P. 2265–2268.
5. Granstrand O. Corporate innovation systems: a comparative study of multi-technology corporations in Japan, Sweden and the USA. Göteborg, Sweden : Chalmers University of Technology Industrial Management and Economics, 2000. URL: https://www.lem.sssup.it/Dynacom/files/D21_0.pdf
6. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». URL: <https://spec.tass.ru/sber180/ekosistema-sbera> (дата обращения: 17.08.2025).
7. Официальный сайт АО «ТБанк». URL: <https://www.tbank.ru> (дата обращения: 17.08.2025).
8. Официальный сайт «Яндекс». URL: <https://dzen.ru/?yredirect=true> (дата обращения: 17.08.2025).
9. Официальный сайт VK. URL: <https://vk.com/company/ru/> (дата обращения: 17.08.2025).
10. Официальный сайт ПАО «МТС». URL: <https://shop.mts.ru> (дата обращения: 17.08.2025).
11. Савкуева (Соколова) В.В. Российские банки – участники экосистемы: специфика деятельности, возможности роста и развития // *Сибирская финансовая школа*. 2023. № 3 (151). С. 90–96.
12. Савкуева В.В. О направлениях регулирования деятельности российских коммерческих банков в условиях формирования бизнес-экосистем // *Обеспечение финансового суверенитета на основе достижения финансовой безопасности и развития финансовых рынков : материалы II Международного научно-практического форума, Ростов-на-Дону, 12–13 ноября 2024 года*. Ростов н/Д : Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2024. С. 410–415.

References

1. Moore, J.F. (1993) Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review*. [Online] Available from: https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition (Accessed: 25.03.2026).
2. Iansiti, M. & Levien, R. (2004) *The keystone advantage: What the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation, and sustainability*. Boston: Harvard Business Press. [Online] Available from: https://books.google.ru/books?id=T_2QFhjzGPAC&hl=ru&redir_esc=y (Accessed: 25.03.2026).

3. Adner, R. (2017) Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy. *Journal of Management*. 43 (1). pp. 39–57.
4. Jacobides, M.G., Cennamo, C. & Gawer, A. (2018) Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*. 39 (8). pp. 2265–2268.
5. Granstrand, O. (2000) *Corporate innovation systems: a comparative study of multi-technology corporations in Japan, Sweden and the USA*. Göteborg: Chalmers University of Technology Industrial Management and Economics. [Online] Available from: https://www.lem.sssup.it/Dynacom/files/D21_0.pdf (Accessed: 25.03.2026).
6. Sberbank. (2025) *Ofitsial'nyy sayt PAO "Sberbank"* [Official website of Sberbank PJSC]. [Online] Available from: <https://spec.tass.ru/sber180/ekosistema-sbera> (Accessed: 17.08.2025).
7. T-Bank. (2025) *Ofitsial'nyy sayt AO "TBank"* [Official website of T-Bank JSC]. [Online] Available from: <https://www.tbank.ru> (Accessed: 17.08.2025).
8. Yandex. (2025) *Ofitsial'nyy sayt "Yandex"* [Official website of Yandex]. [Online] Available from: <https://dzen.ru/?yredirect=true> (Accessed: 17.08.2025).
9. VK. (2025) *Ofitsial'nyy sayt VK* [Official website of VK]. [Online] Available from: <https://vk.com/company/ru/> (Accessed: 17.08.2025).
10. MTS. (2025) *Ofitsial'nyy sayt PAO "MTS"* [Official website of MTS PJSC]. [Online] Available from: <https://shop.mts.ru> (Accessed: 17.08.2025).
11. Savkueva (Sokolova), V.V. (2023) Rossiyskie banki-uchastniki ekosistemy: spetsifika deyatel'nosti, vozmozhnosti rosta i razvitiya [Russian banks as ecosystem participants: specifics of activity, opportunities for growth and development]. *Sibirskaya finansovaya shkola*. 3 (151). pp. 90–96.
12. Savkueva, V.V. (2024) O napravleniyakh regulirovaniya deyatel'nosti rossiyskikh kommercheskikh bankov v usloviyakh formirovaniya biznes-ekosistem [On directions for regulating the activities of Russian commercial banks in the context of the formation of business ecosystems]. In: *Obespechenie finansovogo suvereniteta na osnove dostizheniya finansovoy bezopasnosti i razvitiya finansovykh rynkov* [Ensuring Financial Sovereignty through Achieving Financial Security and Developing Financial Markets]. Proceedings of the II International Forum. Rostov-on-Don. 12–13 November 2024. Rostov-on-Don: Rostov State University of Economics (RINH). pp. 410–415.

Информация об авторе:

Савкуева В.В. – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) (Ростов-на-Дону, Россия). E-mail: Viktoria.1714@yandex.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

V.V. Savkueva, Cand. Sci. (Economics), senior lecturer, Rostov State University of Economics (Rostov-on-Don, Russian Federation). E-mail: Viktoria.1714@yandex.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 06.11.2025;
одобрена после рецензирования 16.01.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 06.11.2025;
approved after reviewing 16.01.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Научная статья
УДК 330.341.13
doi: 10.17223/19988648/73/7

Преимущество автоматизированной обработки информации в бухгалтерском учёте: преимущества и риски

Артём Алексеевич Ромашов¹, Максим Антонович Денисов²,
Ирина Александровна Бабалыкова³

^{1, 2, 3} *Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Краснодар, Россия*

¹ *arganrend@gmail.com*

² *arganrend@gmail.com*

³ *arganrend@gmail.com*

Аннотация. Рассматриваются преимущества и недостатки автоматизированной обработки информации в системе бухгалтерского учета современных организаций. В современном мире, в веке «высоких технологий» все сферы экономической деятельности меняются за техническим прогрессом. Бухгалтерский учёт в том числе подвергся значительным изменениям со стороны законодательства и автоматизированной обработки. В связи с этим анализируются современные программы, упрощающие оформление бухгалтерских операций, а также риски, связанные с этим упрощением. Внимание уделяется безопасности конфиденциальных данных и другим информационным системам предприятия.

Ключевые слова: автоматизация учета, бухгалтерский учет, информационные технологии, программные продукты, автоматизированные системы

Для цитирования: Ромашов А.А., Денисов М.А., Бабалыкова И.А. Автоматизированная обработка информации в бухгалтерском учёте: преимущества и риски // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 113–121. doi: 10.17223/19988648/73/7

Original article

Automated information processing in accounting: Advantages and risks

Artem A. Romashov¹, Maxim A. Denisov², Irina A. Babalykova³

¹ *Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russian Federation*

¹ *arganrend@gmail.com*

² *arganrend@gmail.com*

³ *arganrend@gmail.com*

Abstract. The article discusses the advantages and disadvantages of automated information processing in the accounting system of modern organizations. In the modern world, in the age of "high technology", all spheres of economic activity are changing due to technological progress. Accounting, among other things, has

undergone significant changes in terms of legislation and automated processing. In this regard, the article discusses modern programs that simplify the registration of accounting transactions, as well as analyzes the risks associated with this simplification. Attention is paid to the security of confidential data and other information systems of the enterprise.

Keywords: automation of accounting, accounting, information technology, software products, automated systems

For citation: Romashov, A.A., Denisov, M.A. & Babalykova, I.A. (2026) Automated information processing in accounting: Advantages and risks. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 113–121. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/7

В современной российской экономике автоматизация бухгалтерского учета вышла далеко за рамки простой установки утилитарного программного обеспечения. Сегодня это процесс глубокой интеграции в сложную технологическую экосистему, которая формирует фундамент цифровой трансформации бизнеса. На рынке доминируют два принципиально разных подхода к предоставлению таких услуг, что определяет выбор организации в зависимости от ее масштаба, зрелости и стратегических целей. Первый подход представлен универсальными, масштабируемыми платформами, среди которых безраздельно лидирует экосистема «1С:Предприятие». По данным за 2024 г., свыше 1,5 млн компаний в России используют системы 1С, что составляет около 70% рынка комплексных систем управления ресурсами предприятия. В сегменте малого бизнеса доля 1С достигает даже 90%. Такие решения, как «1С:ERP Управление предприятием 2», предназначены для средних и крупных компаний, требующих полного контроля над производственными, логистическими и финансовыми процессами, и поддерживают двойную отчетность по международным и российским стандартам бухгалтерского учета. Выбор такой платформы – это долгосрочная инвестиция в стратегию развития компании, ориентированная на углубленный анализ, управляемость и глубокую автоматизацию всех операционных цепочек.

Второй подход, который набирает огромную популярность, особенно в малом и среднем бизнесе, реализуется через сфокусированные онлайн-сервисы. Ключевой игрок в этой нише – компания «Тензор», чья экосистема Sabu предлагает решения для наиболее востребованных задач: электронный документооборот, оперативная отчетность (1С-Отчетность) и онлайн-бухгалтерия (СБИС Бухгалтерия). Данная система основана на предоставлении быстрого и недорогого доступа к функциям немедленного повышения операционной эффективности и снижения бюрократических издержек и сложностей. Такие сервисы отлично подходят для помощи при открытии нового бизнеса. «Моё дело» является третьим значимым игроком в секторе онлайн-бухгалтерии. Его уникальность состоит в комплексном подходе к анализу деятельности организации и обслуживании всех сфер ведения бизнеса. К основным функциям данного сервиса относятся сама система онлайн-бухгалтерии, налоговое обеспечение и консультации юриста, что сильно упрощает

бюрократические заморочки организации. Важнейшим элементом маркетинговой стратегии является страхование ответственности клиентов на сумму до 100 млн руб., что обеспечивает финансовую защиту от возможных ошибок исполнителя.

Таблица 1. Количественные преимущества автоматизации бухгалтерского учёта, %

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Доля компаний с автоматизацией	45	58	72	78
Снижение времени на отчётность	30	42	55	60
Сокращение налоговых штрафов	12	18	24	27
Рост производительности труда	40	65	120	200
Снижение операционных издержек	12	18	25	28
Увеличение оборачиваемости товаров	15	22	30	35
Точность распознавания документов	95	97	99	99,7

Источник: здесь и в табл. 2 составлено автором на основе¹.

Автоматизация бухгалтерского учета, реализованная через современные информационные системы, приносит измеримые и значительные преимущества, которые напрямую влияют на производительность, качество и стоимость ведения бизнеса. Эти выгоды проявляются в трех ключевых областях: повышение скорости обработки данных, радикальное снижение количества ошибок и улучшение качества контроля и принятия решений. За по-

¹ 1С:Предприятие. Реестр внедрённых решений// Официальный сайт фирмы «1С». URL: <https://v8.1c.ru/applied-solutions/>; J'son & Partners Consulting. Развитие экосистемы 1С для корпоративных заказчиков: ключевые направления, достижения за прошлый год // JSON.TV. 2025. URL: <https://json.tv/video/razvitie-ekosistemy-1-s-dlya-korporativnyh-zakazchikov-klyucheveye-napravleniya-dostizheniya-za-proshlyj-god/>; СБИС (Saby). Кейс «Иль де Ботэ»: как справляться с документами быстрее, чем с подбором теней // Клерк.ру. 2024. URL: <https://www.klerk.ru/blogs/sbis/629066/>; TAdviser. «Росатом» слезает с SAP и старой ERP «1С». В новую систему переходят сотни предприятий// TAdviser.ru. 2025. URL: [https://gov.tadviser.ru/index.php/Проект:Росатом_\(переход_с_SAP_ERP_и_устаревшей_ERP_1С_на_1С:ERP_Управление_холдингом\)](https://gov.tadviser.ru/index.php/Проект:Росатом_(переход_с_SAP_ERP_и_устаревшей_ERP_1С_на_1С:ERP_Управление_холдингом)); ComNews.ru. Аналитики сообщили о снижении доли попавших под кибератаки россиян // ComNews.ru. 2026. URL: <https://www.comnews.ru/content/243549/2026-01-30/2026-w05/1009/analitiki-soobshchili-o-snizhenii-doli-popavshikh-pod-kiberataki-rossiyan>; ООО «1С-Рарус». Рынок решений «1С:Предприятие» в России: аналитический отчёт за 2024 год. М., 2024. URL: <https://1c.ru>; Тензор. СБИС: статистика внедрения облачных сервисов для бизнеса в РФ, 2022–2024. Ярославль : ООО «Компания Тензор», 2024. URL: <https://sbis.ru/analytics>; Positive Technologies. Угрозы информационной безопасности в России: ежегодный отчёт. 2024. М. : ООО «Позитив Текнолоджиз», 2025. 84 с. URL: <https://ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/>; ГК InfoWatch. Обзор утечек информации в России и мире: итоги 2024 года. М., 2025. URL: <https://infowatch.ru/analytics>; Федеральная служба государственной статистики. Индикаторы цифровой экономики: 2024 : стат. сб. М. : НИУ ВШЭ, 2024. 368 с. URL: https://issek.hse.ru/digital_economy; Ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК). Цифровая экономика в России 2024: ключевые показатели. М., 2024. URL: <https://raec.ru/analytics>

следние годы – с 2022 по 2025 г. – эти преимущества перестали быть абстрактными обещаниями вендоров и превратились в объективно фиксируемые показатели, подтверждаемые статистикой и практикой тысяч российских компаний. При этом от автоматизации выигрывает и бизнес. Руководители могут следить за ситуацией с налогами, финансами компании в любой точке мира. Все процессы можно контролировать в реальном времени. Это, в свою очередь, делает процессы в компании прозрачными [1].

Автоматизация кардинально ускоряет рутинные операции, высвобождая время сотрудников для выполнения задач, требующих аналитического мышления и креативности. За период с 2022 по 2025 г. доля компаний, внедривших те или иные формы автоматизации бухгалтерского учета, выросла с 45 до прогнозируемых 78%, что свидетельствует о масштабном и необратимом переходе к цифровым решениям. Одним из самых заметных эффектов стало сокращение времени на подготовку и сдачу отчетности – в среднем на 30% в 2022 г. и уже на 60% к 2025 г. Это достигается за счёт таких функций, как автоматическое распознавание первичных документов, точность которого достигла 99,7% в передовых системах [2]. Системы вроде *Sabu* или *Content Capture*, внедрённые, например, на «Северстали», обрабатывают документы в несколько раз быстрее ручного ввода, что напрямую повышает производительность труда – по оценкам, на 40–200% в зависимости от масштаба внедрения и степени интеграции процессов. Такое ускорение не ограничивается лишь вводом данных: оно распространяется на всё бухгалтерское рутинное ядро – от начисления зарплаты и расчёта налогов до формирования регламентированной отчётности и сверки с контрагентами. Чтобы автоматизировать кадровый учёт, необходимо сформировать карточку для каждого сотрудника, настроить учёт заработной платы, сформировать электронный табель рабочего времени. Все это значительно упростит процесс расчета отпускных, выплат по больничным листкам и зарплаты. Система все посчитает сама, в том числе налог на доходы физлиц и взносы в фонды, удержит средства по правилам.

Благодаря минимизации человеческого фактора количество налоговых штрафов, вызванных ошибками в отчётности, сократилось с 12% в 2022 г. до 27% в 2025 г. Этот эффект особенно важен в условиях ужесточения требований со стороны регуляторов и автоматизации проверок со стороны Федеральной налоговой службы. Рост точности распознавания документов и автоматизированных расчётов напрямую снижает риски несоответствия требованиям законодательства и сокращает операционные издержки, которые за тот же период уменьшились в среднем на 28% [3]. Это не только экономия на бухгалтерском персонале, но и снижение затрат на исправление ошибок, повторную подачу отчётности, оплату штрафов и судебные издержки. В автоматизированной бухгалтерии отчеты создаются в несколько кликов на основе данных, которые бухгалтер вносит в систему в рамках ведения бухгалтерского учета. Сверка отчетности также производится автоматически, нужно лишь добавить недостающие данные и перенаправить документ в контролирующие организации с помощью электронного документооборота.

Таблица 2. Количественные риски автоматизации бухгалтерского учёта

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Число кибератак на бизнес, ед.	10 500	18 700	32 500	39 000
Атаки на системы управления, ед.	8 500	15 200	26 700	38 200
Доля компаний с ИБ-инцидентами, %	42	51	64	71
Средние потери от инцидента, тыс. руб.	520	890	1 450	1 800
Рост цен на программное обеспечение, %	5	10	18	20
Зависимость от поставщиков ПО, %	35	48	60	72
Дефицит квалифицированных кадров, %	40	45	52	60

Они трансформируют бухгалтерский учет из сервисной функции в стратегический ресурс, обеспечивающий руководству достоверную, своевременную и аналитически обработанную информацию. Например, внедрение централизованного учёта запасов в 1С позволило розничным сетям увеличить оборачиваемость товаров на 35% к 2025 г. (с 15% в 2022 г.). Такой рост эффективности использования активов возможен благодаря единой информационной базе, которая обеспечивает прозрачность бизнес-процессов и оперативный доступ к аналитике в реальном времени [4]. Руководитель получает не просто отчёт за прошлый месяц, а дашборд с ключевыми показателями эффективности – от дебиторской задолженности до рентабельности отдельных направлений бизнеса. Это позволяет принимать управленческие решения не на основе интуиции, а на основе данных, что особенно критично в условиях высокой рыночной неопределённости.

На фоне очевидных преимуществ автоматизации бухгалтерского учета возникает новая, чрезвычайно серьезная категория рисков, связанная с кибербезопасностью. Для российского бизнеса в период с 2022 по 2025 г. эта угроза стала одной из самых острых и динамично развивающихся. Данные свидетельствуют о взрывном росте числа кибератак: в 2024 г. их количество выросло в 2,5 раза, достигнув 130 тыс. случаев. За тот же год было зафиксировано 1,8 млрд атак на корпоративные системы, если не считать DDoS и фишинг. Частота серьезных инцидентов достигла катастрофического уровня – один инцидент каждые три минуты в 2025 г. Особую тревогу вызывает то, что именно системы комплексного управления ресурсами предприятия, являющиеся ядром автоматизированного бухгалтерского учета, стали основной целью злоумышленников. В первом полугодии 2025 г. число атак на такие системы в России выросло на 43% по сравнению с аналогичным периодом 2024 г. Это указывает на то, что хакеры осознали ценность и уязвимость этих систем, содержащих всю финансовую и коммерческую информацию компании [5].

Основные методы атак остаются неизменными: фишинговые атаки составляют 46% всех инцидентов, эксплуатация технических уязвимостей и неправильные настройки систем – 33%, а инсайдерские угрозы – 18%. Однако технологии атак постоянно совершенствуются. В 2024 г. наблюдается активное использование искусственного интеллекта для создания более убедительных фишинговых писем и для автоматического поиска уязвимостей

в системах. Также широко применяются готовые инструменты для атак, которые можно приобрести на черных рынках по подписке, что еще больше снижает порог входа для киберпреступников. Последствия таких атак для бизнеса могут быть катастрофическими. По данным за 2024 г., 58% российских компаний сталкивались с неплановым простоями своих ИТ-систем, а 32% – с потерей данных.

Но не всё так прозрачно, как могло показаться на первый взгляд. Как и все информационные системы, онлайн-бухгалтерия подвержена атакам. Например, троян Vuhtrar был распространен через взломанные аккаунты пользователей сервиса «Диадок». Следовательно, необходима многоуровневая защита, включающая регулярные обновления систем, сетевое сегментирование, использование современных средств защиты, создание резервных копий и обучение персонала [6]. В условиях, когда для малого бизнеса кибербезопасность является самым критичным фактором риска, понимание и управление этими угрозами становится не просто технической задачей, а вопросом выживания компании. Данные программы позволяют автоматизировать все процессы по ведению, формированию и предоставлению бухгалтерской отчетности с минимальными затратами труда.

Чем точнее и шире объем предоставляемой информации, тем больше возможностей для точной оценки текущей ситуации, а также для перспективного планирования деятельности организации. В настоящее время ручной учет практически не используется, а для успешного ведения бизнеса применяются автоматизированные системы бухгалтерского учета, позволяющие увеличить количество информации, уменьшить число бухгалтерских ошибок, повысить оперативность и экономичность бухгалтерского учета. Наличие передовой технологии само по себе не гарантирует успеха. Программы, такие как «1С:Бизнес-обучение», направленные на подготовку руководителей, лишь частично решают эту проблему. Главным барьером для успешного внедрения 1С, по мнению экспертов, является нехватка квалифицированных кадров. Неправильная настройка системы, игнорирование необходимости регулярных обновлений или выбор неверной конфигурации программного обеспечения могут привести к катастрофическим последствиям. Например, неправильный выбор конфигурации может привести к переплате на 20–30%. Опыт пользователя СБИС, который столкнулся с невозможностью правильно разделить доходы между упрощенной системой налогообложения и патентом из-за ограниченности функционала или некорректной настройки, показывает, что даже при наличии мощного ПО ошибки в его применении могут сделать систему непрактичной для конкретного бизнеса.

Преимущества и риски автоматизации бухгалтерского учета проявляются по-разному в зависимости от сегмента бизнеса. Для малого и среднего бизнеса и для крупных корпораций эти системы выполняют разные функции и служат решению разных задач. Статистические данные за 2022–2025 гг. четко демонстрируют эту дивергенцию [7]. В сегменте малого и среднего бизнеса, насчитывающем более 6 млн компаний в России, ключевым преимуществом является радикальное снижение издержек на ведение

учета. Доля таких компаний, использующих те или иные формы автоматизации бухучета, выросла с 45% в 2022 г. до прогнозируемых 78% в 2025 г. Это напрямую связано с ростом популярности онлайн-сервисов: доля компаний, полностью делегирующих бухучет через такие платформы, как «Моё дело» или СБИС, увеличилась с 8 до 28% за тот же период. Эффект от такой автоматизации измерим: среднее время на подготовку и сдачу отчетности сократилось с 30 до 60%, а количество налоговых штрафов, вызванных ошибками в отчетности, снизилось на 27% к 2025 г. Однако на фоне этих успехов растут и риски. Число кибератак на малый и средний бизнес взлетело с 10,5 тыс. в 2022 г. до ожидаемых 39 тыс. в 2025 г. Доля таких компаний, столкнувшихся с инцидентами в области информационной безопасности, превысила 60%, а средние прямые потери от одного инцидента выросли с 520 тыс. до 1,8 млн руб.

В отличие от малого и среднего бизнеса, для крупного бизнеса автоматизация является главным стратегическим инструментом управления. Доля крупных компаний, использующих комплексные системы управления ресурсами предприятия на базе 1С, достигла 88% в 2025 г. по сравнению с 65% в 2022 г. Основные выгоды здесь лежат в плоскости управляемости и оптимизации: время на закрытие месячного периода сократилось на 50%, а операционные издержки – на 28%. Крупный бизнес также активно внедряет передовые технологии: использование искусственного интеллекта и методов машинного обучения для анализа финансовых данных выросло с 5 до 40% за три года. Однако и угрозы для крупного бизнеса масштабнее. Число атак на системы управления ресурсами предприятия, которые являются критически важной инфраструктурой, выросло с 8,5 до 38,2 тыс. случаев. Доля крупных компаний с инцидентами в области информационной безопасности превысила 70%, а средние прямые финансовые потери от одного инцидента достигли 35 млн руб. в 2025 г. Выбор системы и подхода к ее внедрению должен быть адаптирован под эти фундаментально разные потребности и уровни риска.

Список источников

1. *Рульков А.В.* Как автоматизировать бухгалтерский учет: пошаговая инструкция // ГАРАНТ. 2023. URL: <https://www.garant.ru/1c-wiseadvice/guide/kak-avtomatizirovat-buhuchet-gayd/> (дата обращения: 22.11.2025).
2. *Актицев А.М., Гайдук Н.В.* Сравнительный анализ самых популярных систем автоматизации бухгалтерского учета в Российской Федерации // Информационное общество: современное состояние и перспективы развития : сб. материалов XIV междунар. форума, Краснодар, 12–17 июля 2021 г. Краснодар : Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2021. С. 254–256. EDN AFOITB.
3. *Островский О.М.* Проблемы типизации бухгалтерского учета в условиях его автоматизации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 1989. 32 с. EDN ZJPVDB.
4. *Чернов Е.В., Стукалин А.А.* Применение информационных технологий для автоматизации задач бухгалтерского учета // Аллея науки. 2018. Т. 3, № 1 (17). С. 254–257. EDN YQCREX.
5. *Кривцова Ю.А.* Автоматизация бухгалтерского учёта // Цифровая экономика: проблемы развития и механизмы решения : сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ.

конф., Стерлитамак, 08 июня 2019 г. Стерлитамак : Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна», 2019. С. 62–64. EDN VRXYSD.

6. Панферова Л.В., Мартынова К.В. Роль автоматизации бухгалтерского учета в организации // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов : материалы V Всерос. электрон. науч.-практ. конф., Чебоксары, 15 апреля 2016 г. Чебоксары : Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова : «Издательский дом «Пегас», 2016. С. 524–528. EDN WHEFUB.

7. Раджабова М.Г. Автоматизация системы бухгалтерского учета в России // Актуальные вопросы современной экономики. 2016. № 1. С. 50–55. EDN ZEUKJV.

References

1. Rul'kov, A.V. (2023) *Kak avtomatizirovat' bukhgalterskiy uchët: poshagovaya instruksiya* [How to automate accounting: a step-by-step guide]. [Online] Available from: <https://www.garant.ru/1c-wiseadvice/guide/kak-avtomatizirovat-buhuchet-gayd/> (Accessed: 25.03.2026).

2. Aktishchev, A.M. & Gayduk, N.V. (2021) *Sravnitel'nyy analiz samykh populyarnykh sistem avtomatizatsii bukhgalterskogo ucheta v Rossiyskoy Federatsii* [Comparative analysis of the most popular accounting automation systems in the Russian Federation]. In: *Informatsionnoe obshchestvo: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya* [Information Society: Current State and Development Prospects]. Proceedings of the XIV International Forum. Krasnodar. 12–17 July 2021. Krasnodar: Kuban State Agrarian University. pp. 254–256.

3. Ostrovskiy, O.M. (1989) *Problemy tipizatsii bukhgalterskogo ucheta v usloviyakh ego avtomatizatsii* [Problems of Typification of Accounting in the Context of its Automation]. Doctoral dissertation abstract. Moscow. EDN ZJPVDB.

4. Chernov, E.V. & Stukalin, A.A. (2018) *Primenenie informatsionnykh tekhnologiy dlya avtomatizatsii zadach bukhgalterskogo ucheta* [Application of information technologies for automation of accounting tasks]. *Alleya nauki*. 3 (1). pp. 254–257.

5. Krivtsova, Yu.A. (2019) *Avtomatizatsiya bukhgalterskogo ucheta* [Automation of accounting]. In: *Tsifrovaya ekonomika: problemy razvitiya i mekhanizmy resheniya* [Digital Economy: Development Problems and Solution Mechanisms]. Proceedings of the International Conference. Sterlitamak. 08 June 2019. Sterlitamak: Aeterna. pp. 62–64.

6. Panferova, L.V. & Martynova, K.V. (2016) *Rol' avtomatizatsii bukhgalterskogo ucheta v organizatsii* [The role of accounting automation in an organization]. In: *Problemy i perspektivy razvitiya sotsial'no-ekonomicheskogo potentsiala rossiyskikh regionov* [Problems and Prospects for the Development of the Socio-Economic Potential of Russian Regions]. Proceedings of the V All-Russian Conference. Cheboksary. 15 April 2016. Cheboksary: Chuvash State University; Pegas. pp. 524–528.

7. Radzhabova, M.G. (2016) *Avtomatizatsiya sistemy bukhgalterskogo ucheta v Rossii* [Automation of the accounting system in Russia]. *Aktual'nye voprosy sovremennoy ekonomiki*. 1. pp. 50–55.

Информация об авторах:

Ромашов А.А. – студент экономического факультета, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (Краснодар, Россия). E-mail: arganrend@gmail.com

Денисов М.А. – студент экономического факультета, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (Краснодар, Россия). E-mail: arganrend@gmail.com

Бабалькова И.А. – кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина (Краснодар, Россия). E-mail: arganrend@gmail.com

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

A.A. Romashov, student, Faculty of Economics, Kuban State Agrarian University (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: arganrend@gmail.com

M.A. Denisov, student, Faculty of Economics, Kuban State Agrarian University (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: arganrend@gmail.com

I.A. Babalykova, Cand. Sci. (Economics), associate professor, Kuban State Agrarian University (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: arganrend@gmail.com

The authors declare no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 26.12.2025;
одобрена после рецензирования 11.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 26.12.2025;
approved after reviewing 11.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Мировая экономика

Научная статья
УДК 336.63: 330.59: 339.98
doi: 10.17223/19988648/73/8

Потребление как индикатор уровня жизни населения в регионах Среднего Востока США

Игорь Васильевич Митрошин¹

¹ НИЯУ «МИФИ», Москва, Россия, timgarick@yandex.ru

Аннотация. Социальное неравенство является одной из основных проблем развития человечества на современном этапе. Неравенство проявляется в различиях в уровне жизни населения, дифференцированного по социальным классам, полу, виду деятельности, возрасту, месту проживания, социальному происхождению и т.д. Западные страны, включая Соединенные Штаты, с каждым годом всё больше сталкиваются с такими социально-экономическими проблемами. Важным показателем благосостояния граждан являются их потребительские расходы. В работе проведен анализ потребления населения шести регионов Среднего Востока США за 2000–2024 гг. Выявлено, что, несмотря на более высокие доходы, потребительские расходы в рассматриваемых регионах выше, чем в среднем по стране. Соотношение потребления и доходов населения также несколько выше, чем в других регионах США. Динамика потребительских расходов и их структура отражают в основном медленный рост уровня жизни граждан анализируемых регионов, за исключением штата Нью-Йорк, где нет существенных изменений, и федерального округа Колумбия, где происходит снижение уровня жизни граждан. В связи с этим дифференциация по уровню благосостояния граждан между анализируемыми регионами сокращается, так как уровень жизни населения в штате Нью-Йорк и федеральном округе Колумбия выше, чем в других штатах Среднего Востока США. Выявлено заметное влияние пандемии COVID-19 на структуру потребления населения, рост доли расходов на продукты питания в 2020 г., что отражает временное снижение уровня жизни населения в данных регионах.

Ключевые слова: потребительские расходы, уровень жизни населения, штаты Среднего Востока США, социальное неравенство, продукты питания, пандемия COVID-19

Для цитирования: Митрошин И.В. Потребление как индикатор уровня жизни населения в регионах Среднего Востока США // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 122–145. doi: 10.17223/19988648/73/8

World economy

Original article

Consumption as an indicator of living standards in the Mid-Atlantic region of the USA

Igor V. Mitroshin¹

¹ National Research Nuclear University MEPhI, Moscow, Russian Federation,
timgarick@yandex.ru

Abstract. Social inequality is one of the fundamental challenges facing human development today. Inequality manifests itself in differences in living standards across social class, gender, occupation, age, place of residence, social origin, and other factors. Western countries, including the United States, are increasingly confronted with these socioeconomic challenges. Consumer spending is an important indicator of citizens' well-being. This article analyzes consumer spending in six regions of the US Middle East for 2000–2024. The study found that, despite higher incomes, consumer spending in these regions is higher than the national average. The ratio of consumption to income is also somewhat higher than in other US regions. The dynamics of consumer spending and its structure largely reflect the slow growth in the standard of living of citizens in the analyzed regions, with the exception of New York State, where there have been no significant changes, and the District of Columbia, where the standard of living has declined. As a result, the gap in wealth between the analyzed regions narrows, as the standard of living in New York State and the District of Columbia is higher than in other states in this region. A significant impact of the COVID-19 pandemic on the population's consumption structure was identified, with an increase in the share of food expenditures in 2020 reflecting a temporary decline in the standard of living in these regions.

Keywords: consumer spending, standard of living, US Mid-Atlantic states, social inequality, food, COVID-19 pandemic

For citation: Mitroshin, I.V. (2026) Consumption as an indicator of living standards in the Mid-Atlantic region of the USA. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 122–145. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/8

Введение

Крупнейшая экономика мира в настоящее время испытывает определенные социально-экономические трудности, связанные с последствиями пандемии COVID-19, а также вызванные миграционными процессами. Социальное неравенство в США, как и в целом в глобализирующемся мире, остается сложной и нерешенной проблемой. Условное разделение на классы по уровню жизни поляризует американское общество, вызывая кризисные политические и экономические явления. Доходы населения являются наиболее репрезентативным показателем качества и уровня жизни населения во всем мире. Соединенные Штаты не являются исключением, где благосостояние граждан зависит, в первую очередь, от уровня их дохода.

Потребление населения также является важным индикатором, привязанным к личным доходам, т.е. от уровня доходов зависит уровень и структура потребительских расходов населения. Удельный вес каждого вида расходов отражает качество жизни людей в данной категории, по которой проводится анализ. Например, чем выше доля расходов на предметы первой необходимости, тем ниже расценивается качество жизни граждан. Если уровень жизни населения растет, то и растет доля расходов на предметы и услуги роскоши в их потреблении. Социальное неравенство может проявляться не только по классовому, но и по географическому принципу. Существуют более благополучные регионы и более бедные, депрессивные регионы, уровень жизни населения которых может быть гораздо ниже средних значений по стране.

Цель настоящего исследования – анализ потребительских расходов населения регионов Среднего Востока США, их структуры и динамики за период 2000–2024 гг. В связи с чем в исследовании проведено сравнение потребительских расходов по рассматриваемым регионам со средними данными по Соединенным Штатам. Проведен анализ структуры потребительских расходов по основным направлениям использования и анализ изменения этой структуры в 2024 г. по сравнению с 2000 г.

Проблемами исследования уровня жизни населения, анализом личных доходов и потребительских расходов граждан занимаются и другие авторы. В работе С.И. Абрамян, А.А. Федотова [1] проведен анализ функциональных взаимосвязей человеческого потенциала и уровня жизни населения. Происходит существенная взаимное влияние и выявляется тесная взаимная зависимость этих двух факторов. Статья М.К. Беданоква, Е.В. Моргунова, С.В. Чернявского [2] посвящена взаимовлиянию ожидаемой продолжительности жизни и ВВП в странах мира. Высокий уровень ВВП на душу населения, как правило, обеспечивает высокий уровень доходов и оказывает влияние на развитие человеческого потенциала. В совокупности все эти факторы формируют качество жизни населения и воздействуют на продолжительность жизни. Показатели уровня жизни населения рассмотрены в исследовании Т.А. Бородкиной, Н.А. Луневой, О.В. Пустовит [3]. В современных условиях уровень жизни граждан является индикатором экономического развития страны. В работе Л.Л. Гишкаевой [4] проведен анализ качества жизни населения в условиях современной экономики. Факторы, формирующие благосостояние человека, образуются в определенной социально-экономической среде. Стабильность экономического развития во многом зависит от благополучия граждан. В исследовании С.А. Горшкова [5] определены системы показателей уровня и качества жизни населения. Существует несколько способов определения этих факторов, в которых используется множество показателей. Цель любого ученого – выявить наиболее точные и репрезентативные индикаторы для осуществления более адекватных расчетов. Критерии оценки уровня жизни населения страны рассматриваются в работе В.Ф. Гранкина, Е.Ю. Перьковой, О.В. Пшеничниковой [6]. Необходи-

димось определения уровня жизни в той или иной стране возникает из анализа экономической ситуации. Не существует каких-либо нормативов для этих показателей, поэтому лучшим способом является сравнение уровня жизни по странам мира.

Л.М. Григорьев, Н.Л. Григорьева в своей статье [7] обращаются к анализу экономики и социальной структуры США в период кризисов и смены эпох. Страна переживает серьезные перемены, вызванные многими кризисными явлениями. Интерес вызывают социально-экономические изменения, происходящие в американском обществе. В исследовании Ю.В. Дюбановой [8] осуществляется анализ уровня жизни населения как фактора экономической безопасности. Возникает необходимость минимизации различных рисков, которые могут возникнуть в процессе экономического развития. Исследование В.А. Зуйко, А.В. Сапунова [9] посвящено прогнозированию социального развития и уровня жизни населения. Составление прогнозных данных может помочь в выявлении определенных социально-экономических проблем, существующих в обществе. Работа Е.М. Карпенко, Ю.Ю. Рассеко [10] выявляет теоретические и методологические аспекты качества жизни, уровня жизни и темпа жизни населения. Взаимодействие трех факторов дает представление об основных тенденциях изменения благосостояния граждан. Взаимосвязь региональной инфраструктуры и уровня жизни населения является предметом статьи Н.А. Малёва, А.М. Сайфутдиновой [11]. Система социального устройства, построенная государством, должна обеспечивать рост уровня жизни населения и развитие человеческого потенциала. В исследовании А.Э. Малчиновой [12] рассматриваются индикаторы, определяющие уровень и качество жизни населения. Совокупность правильно выбранных показателей достоверно отражает уровень жизни граждан в современных условиях. Использование методов математической статистики в анализе потребительских расходов является темой статьи С.А. Мамий, П.В. Гапоненко [13]. Применение различных способов и методик является актуальной проблемой при исследовании качества жизни населения. В работе В.Ф. Маркеловой, Т.В. Крамина [14] рассматриваются теоретические аспекты экономического роста и их взаимосвязь с уровнем и качеством жизни населения.

Развитие общества может происходить только в условиях роста благосостояния граждан. Автор настоящего исследования ранее также обращался к проблемам исследования уровня жизни населения в США, включая регионы Среднего Востока страны [15, 16]. Социальное неравенство выявляется не только по демографическим признакам, но и по регионам страны. США разделяется на более благополучные штаты и на штаты и территории, имеющие определенные социальные проблемы. Соответственно происходит дифференциация уровня жизни населения. В работе Р.А. Нигматуллиной, З.Р. Габитовой [17] потребительские расходы рассматриваются как индикатор состояния экономики и поведения экономических агентов. При изменении уровня жизни граждан меняется их поведение при осуществлении тех или

инных покупок, происходит переоценка ценностей и перераспределение концентрации внимания с одних товаров, услуг на другие. Доходы и расходы населения как индикаторы уровня жизни стали предметом исследования Э.К. Омурова [18]. Выявляется тесная взаимосвязь этих двух показателей, отражающих уровень жизни населения. Инфляция, ее влияние на потребительские расходы и сбережения граждан являются предметом анализа в работе Е.В. Осиповой [19]. Инфляционные ожидания граждан могут стать не только толчком для развития инфляции, но и изменяют структуру их потребительских расходов, а следовательно, влияют на их уровень жизни. В статье Е.Я. Пастуховой, Т.А. Бельчик, О.П. Кочневой [20] рассматриваются долгосрочные тренды доходов, бедности и потребительских расходов населения. В проведенном анализе выявляются факторы, влияющие на эти показатели и их изменения в длительном периоде. Д.В. Разыграев в своем исследовании [21] анализирует экономические особенности развития человеческого капитала. Система индикаторов, определяющих человеческий капитал, является актуальной проблемой, которую поднимают в своих работах многие ученые. В статье Т.Н. Шарыповой, В.Г. Гилёвой [22] рассматривается уровень качества жизни современного населения. Взаимосвязь факторов, определяющих благосостояние человека, помогает определить направление развития общества при построении социально-экономической политики государства.

В качестве материалов настоящей работы использованы данные Федеральной статистики США (Census), Бюро экономического анализа и Бюро статистики труда США. В исследовании использован метод сравнения для сопоставления данных по потреблению в нескольких штатах, а также за определенный период времени. Метод измерения применялся для расчета различных величин и показателей, таких как соотношение потребительских расходов и доходов населения. Метод анализа использован при формировании структуры потребительских расходов в каждом из рассматриваемых регионов Среднего Востока США. Метод синтеза применен в части объединения результатов исследования и формирования итоговых выводов.

Результаты исследования

Потребительские расходы как направление использования полученных доходов отражают предпочтения населения в современных условиях. Потребление – это то, ради чего человек существует, и то, благодаря чему человек существует. Вся экономическая деятельность населения направлена на извлечения дохода с целью его дальнейшего использования на потребление и накопления. Однако накопления, по своей сути, – это отложенное потребление, определенный запас, который предполагается использовать в будущем. В связи с этим потребительские расходы, на наш взгляд, являются важнейшим показателем, отражающим уровень жизни населения и степень развития человеческого потенциала. Структура потребительских расходов показывает покупательные способности граждан, а также их предпочтения

в определенный период времени. Предпочтения могут изменяться под влиянием научно-технического прогресса, новых технологий, развития общества и общественных связей. В связи с этим появляются новые виды потребительских расходов, которых не было 25–30 лет назад. Например, приобретение сотовых телефонов, оплата психологических услуг, использование различного рода онлайн-сервисов, расходы на кредитование и т.д.

Штаты Среднего Востока США относятся к так называемым старым штатам, большинство из которых были образованы в момент появления Соединенных Штатов Америки. Здесь сложилась определенная культурная среда, а также традиции, общественные взаимоотношения, которые несколько отличаются от других регионов США. Разделение страны на исторические регионы весьма условно, в том числе и в данной работе. К регионам Среднего Востока традиционно принято относить штаты Делавэр, Мэриленд, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильвания и федеральный округ Колумбия, занимающий центральную часть столичного города Вашингтон. На территории рассматриваемой группы регионов располагаются крупнейший город США Нью-Йорк и столица США Вашингтон.

Соотношение потребительских расходов по регионам Среднего Востока и средних значений по США в динамике за 2000–2024 гг. отражает уровень потребления в рассматриваемом районе страны и основные тенденции его изменения (табл. 1). Величина потребительских расходов отчасти отражает уровень доходов населения, так как доходы и расходы тесно связаны между собой. Кроме того, размер потребления влияет на благосостояние граждан, так как через потребление обеспечивается благополучие и развитие общества.

Таблица 1. Отношение потребительских расходов на душу населения по регионам Среднего Востока США к средним расходам по США в 2000–2024 гг., %

Год	Штат						Среднее по шести штатам
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания	
2000	113,0	109,8	117,6	102,3	164,7	103,4	118,47
2001	113,9	110,6	118,7	102,4	163,7	104,2	118,92
2002	114,9	110,9	120,2	102,9	166,3	104,7	119,98
2003	115,5	110,9	121,2	103,7	169,2	105,9	121,06
2004	115,5	111,2	121,2	104,4	172,1	105,8	121,70
2005	115,2	111,9	121,1	105,6	172,3	105,1	121,88
2006	113,6	112,5	121,4	106,6	172,7	104,4	121,86
2007	114,3	112,4	121,1	107,5	172,8	104,2	122,05
2008	112,9	112,6	121,5	108,5	174,1	105,3	122,49
2009	113,4	113,4	121,3	110,1	171,7	106,5	122,74
2010	113,1	112,8	120,7	110,7	172,3	107,5	122,86
2011	113,2	112,1	118,9	110,8	169,9	107,4	122,02
2012	111,8	111,1	118,7	110,5	168,3	106,7	121,21
2013	111,1	110,2	118,1	111,2	168,2	106,5	120,86
2014	111,1	109,0	117,4	112,2	167,1	105,4	120,36
2015	109,6	108,1	116,5	111,9	166,0	105,2	119,55

Год	Штат						Среднее по шести штатам
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания	
2016	108,5	107,3	116,2	112,1	164,6	104,5	118,88
2017	107,8	106,0	114,8	112,6	163,5	104,1	118,14
2018	107,9	105,2	114,1	113,0	164,8	104,5	118,26
2019	106,9	103,7	114,6	113,8	165,2	104,2	118,08
2020	105,0	101,8	114,1	111,6	163,4	103,0	116,49
2021	104,9	100,4	114,9	110,8	163,5	101,1	115,91
2022	103,7	99,6	113,5	111,6	161,5	102,2	115,35
2023	103,2	99,6	113,1	113,1	160,7	101,3	115,18
2024	102,8	99,7	112,6	113,6	160,2	101,3	115,02

Источник: составлено автором по данным¹.

Потребление населения в штате Делавэр выше средних значений по США в течение всего рассматриваемого периода. Наблюдается снижение анализируемого соотношения на протяжении 24 лет с отдельными точками роста, которые отмечаются в 2002–2003, 2007 гг. В 2024 г. размер потребительских расходов жителей штата практически снизился до среднеамериканских значений. Снижение потребления является косвенным признаком снижения уровня жизни населения или отстающих темпов роста потребительских расходов по сравнению с темпами роста в целом по США.

Потребительские расходы в штате Мэриленд в 2001–2009 гг. увеличивались по отношению к потребительским расходам в среднем по стране. В дальнейшем в 2010–2024 гг. отмечается снижение потребления в регионе в сравнении с потреблением в США. В 2022–2024 гг. зафиксированы значения ниже среднеамериканских, что отражает снижение уровня жизни населения или возможный небольшой рост этого показателя, но в целом по стране его темпы были выше. Так же, как и в штате Делавэр, в штате Мэриленд отмечается снижение рассматриваемого соотношения за анализируемый период на 12–15%.

В штате Нью-Джерси в рассматриваемом периоде потребление населения превышало среднее потребление в США. В 2001–2004 гг. отмечается рост анализируемого показателя, в дальнейшем в 2005–2010 гг. он практически не менялся, а с 2011 по 2024 г. происходило медленное снижение потребления жителей региона в сравнении с потреблением в США в целом. Общее снижение за 24 года составило в штате 5%. В 2024 г. потребительские расходы населения региона были все еще на 12,6% выше среднеамериканских значений, однако тенденция их изменения отражает снижения уровня жизни граждан.

Потребление населения в штате Нью-Йорк в начале анализируемого периода немного превышало аналогичные средние значения по США. В течение

¹ Statistics Census. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov> (дата обращения: 08.12.2025).

ние 2000–2024 гг. происходил медленный рост рассматриваемого соотношения. Исключение составляет 2020 г., когда произошло небольшое снижение (2,2%) анализируемого показателя. В целом за рассматриваемый период произошел рост показателя потребления на 11,3%. Рост потребления может быть связан как с ростом уровня жизни жителей штата, так и с ростом уровня цен, так как на территории штата располагается крупнейший мегаполис США, где цены на товары и услуги выше средних значений по стране.

Округ Колумбия в течение всего рассматриваемого периода по показателю потребления населения лидировал среди всех анализируемых регионов. В 2024 г. отношение потребления в округе к среднеамериканским значениям снизилось на 4,5% по сравнению с 2000 г. В течение анализируемых лет отмечаются отдельные точки роста и снижения показателя. Рост потребления по сравнению со средними значениями в США отмечается в регионе в 2002–2008 гг., а снижение практически на протяжении всего периода с 2009 по 2024 г. В целом отмечается тенденция к снижению уровня потребления в регионе, а следовательно, снижению уровня жизни населения.

Потребление в штате Пенсильвания в 2024 г. снизилось на 2,1% по сравнению с 2000 г. в соотношении со среднеамериканскими значениями по аналогичному показателю. В течение рассматриваемого периода отмечаются незначительные колебания анализируемого соотношения. Максимальные значения этого показателя отмечаются в 2010–2011 гг. Потребление в штате несущественно выше, чем в целом в США, и к 2024 г. приближается к среднеамериканским значениям.

В среднем по шести штатам потребительские расходы в рассматриваемом периоде на 15–20% аналогичного показателя в среднем по США. В течение периода наблюдается медленное снижение рассматриваемого соотношения, что отражает снижение уровня жизни жителей этих регионов по сравнению с уровнем жизни среднего американца. Единственный штат, где отмечается рост потребления, это Нью-Йорк. На наш взгляд, рост потребления здесь отчасти связан с ростом уровня цен, а отчасти – с ростом уровня жизни. Причина роста благосостояния граждан штата может быть связана с урбанизацией, когда в крупных мегаполисах качество жизни населения растет быстрее, чем в менее густонаселенных регионах.

Наиболее точно уровень жизни населения и тенденции его изменения может отразить соотношение потребительских расходов и личных доходов граждан (табл. 2). В динамике за 2000–2024 гг. этот показатель отражает направление тренда потребления по регионам Среднего Востока США. Размер потребительских расходов не всегда является репрезентативным и достоверным показателем уровня жизни граждан, если не производится его сравнение с их личными доходами.

В штате Делавэр рассматриваемое соотношение в анализируемом периоде выше на 5–8 пунктов, чем в среднем по стране. При этом отмечается общая динамика роста данного показателя, в связи с чем у населения штата меньше остается средств, которые они могли бы направить на накопления и

инвестиции. В течение 24 лет наблюдаются отдельные точки роста и снижения показателя. Рост отмечается в 2003–2005, 2007–2008, 2013–2014, 2021–2024 гг. Снижение показателя зафиксировано в 2001, 2006, 2011, 2015–2018, 2020 гг. В период пандемии COVID-19 заметно влияние ограничительных мер на потребление граждан. В связи с ограничениями передвижения, закрытием ряда сервисов граждане не могли осуществлять некоторые расходы. При этом в этот период возросла тенденция населения к накоплению средств «на черный день».

Таблица 2. Отношение потребительских расходов к доходам населения в регионах Среднего Востока США в 2000–2024 гг., %

Год	Штат						Всё США	Среднее по шести штатам
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания		
2000	80,2	74,2	72,1	68,2	91,0	81,7	78,5	77,9
2001	76,6	74,2	73,3	68,4	90,7	81,9	78,7	77,5
2002	78,0	74,5	75,9	71,1	94,2	83,4	80,3	79,5
2003	81,1	75,3	78,6	73,9	98,2	85,5	81,7	82,1
2004	83,6	75,3	79,6	75,1	96,8	85,3	82,2	82,6
2005	87,4	76,6	81,3	77,1	97,1	86,3	83,2	84,3
2006	86,7	77,2	79,7	75,7	96,9	85,9	82,2	83,7
2007	89,1	77,3	78,2	74,0	94,2	84,3	81,7	82,8
2008	90,5	75,9	77,8	74,8	94,9	83,9	80,9	83,0
2009	89,0	75,4	78,5	75,7	92,3	84,9	82,0	82,6
2010	91,2	75,4	78,6	75,6	90,4	84,7	81,8	82,7
2011	88,7	74,2	77,2	74,9	87,0	83,5	80,4	80,9
2012	89,8	74,4	76,9	73,8	87,6	82,2	79,4	80,8
2013	90,9	76,4	78,1	75,6	90,2	83,4	81,0	82,4
2014	91,1	76,4	77,5	76,6	88,1	82,6	80,4	82,0
2015	88,7	75,1	76,2	75,5	84,8	81,5	79,5	80,3
2016	88,3	74,4	76,3	75,3	83,4	81,1	80,1	79,8
2017	87,8	74,1	75,7	73,7	83,6	81,6	79,8	79,4
2018	86,9	74,5	75,4	74,6	84,9	81,4	79,6	79,6
2019	86,9	73,5	74,2	74,9	86,3	81,1	78,7	79,5
2020	81,2	67,4	69,5	68,0	77,3	73,4	72,6	72,8
2021	85,0	70,4	73,1	70,4	80,9	76,6	75,0	76,1
2022	85,7	74,5	77,6	76,3	84,8	83,2	79,9	80,4
2023	89,3	73,8	77,6	77,2	84,3	83,3	79,9	80,9
2024	88,3	73,6	77,6	77,6	84,3	83,8	79,9	80,9

Источник: Составлено автором по данным¹.

Соотношение потребления и доходов населения в штате Мэриленд ниже средних значений по США в течение всего анализируемого периода.

¹ Statistics Census. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov> (дата обращения: 08.12.2025).

В 2024 г. этот показатель снизился на 0,6 пункта по сравнению с 2000 г. Рост показателя в штате отмечается в 2005–2007, 2013, 2021–2022 гг., а его снижение, соответственно, в 2008, 2015–2017, 2019–2020, 2023–2024 гг. В 2020 г. снижение рассматриваемого соотношения произошло на 6,1 пункта по сравнению с предыдущим годом. В данном случае довольно заметно влияние пандемии COVID-19, снижение потребления произошло за счет ограничительных мер и повышения осторожности населения при осуществлении расходов.

В штате Нью-Джерси в рассматриваемом периоде произошло снижение соотношения потребления и доходов населения на 5,5%. В 2001–2005, 2009–2010, 2021–2022 гг. происходил рост этого показателя, а его снижение – в 2006–2008, 2011–2012, 2014–2015, 2017–2020 гг. Максимальное значение зафиксировано в 2005 г., а минимальное – в 2020 г. В среднем соотношение потребления и доходов в этом штате ниже среднеамериканских значений, что свидетельствует о более высоком уровне жизни населения. В 2020 г. снижение этого показателя по сравнению с предыдущим годом произошло на 4,7 пункта. В США в целом снижение этого соотношения в 2020 г. по сравнению с 2019 г. произошло на 6,1 пункта. То есть влияние пандемии COVID-19 на население штата было меньше его среднего влияния на население страны в целом.

Уровень потребления в штате Нью-Йорк по отношению к доходам населения вырос на 9,4% в течение рассматриваемого периода. В 2000 г. штат был на последнем месте по этому показателю среди регионов Среднего Востока, а в 2024 г. – на четвертом месте. Средний показатель соотношения потребительских расходов и доходов в штате ниже, чем в целом по США, на 3–4%. Рост уровня потребления отчасти означает снижение уровня жизни населения, а отчасти изменение менталитета жителей региона, желанием получить всё и сейчас, в связи с чем доля накоплений в доходах населения падает, а доля потребления растёт.

В округе Колумбия в рассматриваемом периоде наблюдается снижение уровня потребления в соотношении с доходами населения на 6,7%. При этом в течение периода зафиксированы периоды роста и снижения этого показателя. Рост наблюдался в 2002–2003, 2005, 2013, 2019, 2022 гг. Снижение анализируемого соотношения произошло в 2006–2007, 2009–2011, 2014–2016, 2020 гг. Несмотря на общую тенденцию к снижению, уровень потребления в федеральном округе в 2024 г. был на 2,9% выше, чем в среднем в США. В этом регионе зафиксированы самые высокие доходы на душу населения. Поэтому в данном случае высокий уровень потребительских расходов скорее отражает необходимость поддержания высокого уровня жизни, а не низкую степень качества жизни населения.

В штате Пенсильвания наблюдается рост соотношения потребления и доходов населения за 2000–2024 гг. на 2,1%, что является общей тенденцией как для регионов Среднего Востока, так и для США в целом. В 2020 г. рассматриваемый показатель в штате снизился на 7,7% по сравнению с предыдущим годом, что на 1% больше снижения показателя в среднем по стране.

Пандемия COVID-19 и ограничительные меры, с этим связанные, оказали большее влияние на уровень потребления в штате, чем в целом по Соединенным Штатам.

Структура потребительских расходов может дать более точное представление о качестве и уровне жизни населения в стране. Потребительские расходы по основным направлениям использования средств в рассматриваемых штатах в 2000 г. отражают приоритеты граждан (табл. 3).

Таблица 3. Потребительские расходы на душу населения в регионах Среднего Востока США в 2000 г. по видам в долях к общей сумме, %

Вид расходов	Штат						Всё США
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания	
Автотранспортные средства и запасные части	6,0	5,3	3,8	4,5	5,4	5,7	5,4
Бытовая техника и мебель	2,5	3,0	2,3	3,0	3,1	3,3	3,1
Оборудование для спорта и отдыха	3,5	3,8	1,6	4,2	3,7	4,0	3,4
Прочие товары долгосрочного использования	1,6	1,4	1,4	1,7	1,1	1,5	1,6
Продукты питания и напитки	9,6	8,4	9,4	7,5	8,5	8,9	8,0
Одежда и обувь	3,2	3,5	4,7	4,4	3,1	4,0	4,1
Бензин и прочие виды топлива	3,1	2,9	2,0	2,1	2,7	3,2	2,7
Коммунальные услуги	16,7	17,7	19,3	19,3	20,3	18,0	17,7
Здоровье	13,6	12,7	13,4	12,2	10,4	12,5	13,6
Транспортные услуги	4,1	5,0	3,7	5,0	4,2	4,1	3,9
Отдых и развлечения	4,5	4,3	4,1	4,7	4,4	3,6	3,8
Гостиничные услуги и общепит	7,4	6,0	7,0	6,1	6,8	6,6	6,0
Финансовые услуги	5,8	7,9	7,5	8,2	9,3	8,5	8,0
Прочие товары и услуги	18,4	18,2	19,9	17,0	17,0	16,3	18,7

Источник: Составлено автором по данным¹.

¹ Statistics Census. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov> (дата обращения: 08.12.2025).

К предметам первой необходимости в США можно отнести расходы на автотранспортные средства и запасные части, расходы на бензин и прочие виды топлива в связи с тем, что система общественного транспорта в стране развита слабо, поэтому основным средством передвижения является личный автомобиль. Гостиничные услуги и общепит отчасти тоже можно отнести к расходам на услуги первой необходимости, так как большинство американцев предпочитает питаться вне дома. Хотя питание в кафе и ресторанах отражает более высокий уровень жизни граждан страны, чем в тех странах, где жители в основном готовят пищу дома.

Доля расходов на автотранспортные средства и запасные части в общем потреблении населения в 2000 г. в среднем в рассматриваемых штатах была на уровне средних значений по США. Наибольший удельный вес зафиксирован в штате Делавэр (6,0%), а наименьший – в Нью-Джерси (3,8%). Низкий уровень расходов на автотранспорт в этом регионе может быть вызван близостью к Нью-Йорку, одному из немногих мегаполисов США, где развита инфраструктура общественного транспорта. В штате Нью-Йорк также низкий удельный вес этих расходов в потреблении граждан, что является следствием использования населением общественного транспорта для передвижения.

Бытовую технику и мебель можно отнести к важным предметам для обеспечения жизнедеятельности человека, однако они не являются предметами первой необходимости. В связи с этим расходы на эти товары не занимают большой удельный вес в потреблении населения рассматриваемых регионов. Уровень этих расходов в 2000 г. примерно равен среднеамериканским значениям. Наибольший их удельный вес зафиксирован в штате Пенсильвания, а наименьший – в штате Нью-Джерси.

Оборудование для спорта и отдыха можно отнести к предметам роскоши или предметам люксового класса, хотя популярность этих товаров в последнее время возрастает. Чем выше удельный вес этих расходов, тем выше уровень жизни населения в регионе. Наибольшую долю в потреблении населения среди рассматриваемых регионов в 2000 г. эти расходы занимали в штате Пенсильвания (4,0%), а наименьшую – в штате Нью-Джерси (1,8%). В среднем доля этих расходов в потреблении жителей Среднего Востока на уровне средних значений по США.

Удельный вес расходов на прочие товары долгосрочного использования в рассматриваемых штатах в потреблении населения чуть ниже средних значений по США в 2000 г. Эти товары не являются предметами первой необходимости и не занимают существенную долю в потребительских расходах граждан. Наибольший удельный вес этих расходов отмечается в штате Нью-Йорк, наименьший – в штатах Мэриленд и Нью-Джерси.

Расходы на продукты питания и напитки являются наиболее важной статьей в потреблении населения. В рассматриваемых штатах в 2000 г. удельный вес этих расходов был несколько выше, чем в среднем по стране. Отчасти это объясняется более высокими ценами на продукты в этих регионах, а

отчасти более высоким потреблением. Отчасти это косвенное подтверждение того, что, несмотря на более высокий уровень личных доходов граждан в этих регионах, из-за высокого уровня цен на товары первой необходимости уровень населения здесь в 2000 г. несколько ниже среднеамериканских значений. В штате Делавэр, например, доля этих расходов в потреблении жителей на 1,6% выше средних значений по Соединенным Штатам.

Расходы на одежду и обувь относятся к расходам на предметы первой необходимости, но их удельный вес может зависеть от климатических особенностей. Регионы Среднего Востока располагаются на Северо-Востоке США в умеренно-морской климатической зоне. Удельный вес этих расходов в рассматриваемых штатах в 2000 г. находится на уровне среднего по США удельного веса в потреблении граждан. Наибольший удельный вес этих расходов зафиксирован в штате Нью-Йорк, который расположен севернее других штатов в более суровой климатической зоне, чем и объясняется высокая доля этих расходов.

Расходы на бензин и прочие виды топлива относятся к расходам на товары первой необходимости. Это обусловлено необходимостью американцев ездить на работу, за покупками, на учебу и т.п., используя личный автомобиль. В одной из самых развитых стран мира отсутствует элементарная инфраструктура, обеспечивающая комфорт жителей, особенно жителей, относящихся к слабозащищенным категориям граждан (пожилые люди, дети, инвалиды и т.д.). Самая высокая доля расходов на бензин и прочие виды топлива отмечается в штате Пенсильвания (3,2%), а самая низкая – в штате Нью-Йорк, где располагается крупнейший мегаполис страны с развитой инфраструктурой общественного транспорта.

Расходы на коммунальные услуги занимают самую высокую долю в потреблении граждан как рассматриваемых регионов, так и всех остальных штатов США в 2000 г. В регионах Среднего Востока удельный вес этих расходов немного выше среднеамериканских значений. Самый высокий удельный вес этих расходов зафиксирован в округе Колумбия, который превышает аналогичные значения в целом по стране на 2,6%. В столице страны отмечается наиболее высокий уровень цен на товары и услуги. Высокая доля этих расходов также указывает на более низкий уровень жизни населения анализируемых регионов, несмотря на более высокие доходы граждан по сравнению с другими регионами страны.

Расходы на здоровье в 2000 г. занимают вторую по величине долю расходов в общем потреблении населения как рассматриваемых штатов, так и США в целом. В анализируемых штатах удельный вес этих расходов в потреблении граждан несколько ниже, чем в среднем по стране. Данный вид расходов, несмотря на его важность для жизнедеятельности человека, не относится к расходам на товары, услуги первой необходимости. В США обязательная страховая медицина отсутствует, а сеть государственных медицинских учреждений практически не развита. Большинство клиник и больниц являются частными, тарифы на услуги которых – одни из самых высо-

ких в мире. В связи с этим в стране существует система добровольного медицинского страхования. Часть страхового покрытия берет на себя работодатель, а часть оплачивает работник, в зависимости от условий трудового контракта.

Доля расходов на транспортные услуги в потреблении граждан в анализируемых регионах в 2000 г. чуть выше среднеамериканских значений. Самый высокий удельный вес этих расходов зафиксирован в штатах Мэриленд и Нью-Йорк. В последнем высокие расходы на транспорт связаны с интенсивным использованием населением системы общественного транспорта в крупнейшем городе страны. Самая низкая доля этих расходов в потреблении населения отмечается в штате Нью-Джерси, что на 0,2% ниже среднеамериканских значений.

В рассматриваемых штатах в 2000 г. доля расходов на отдых и развлечения несколько выше, чем в среднем по США. Это отражает более высокий уровень жизни населения в этих регионах, так как эти расходы не относятся к предметам и услугам первой необходимости. Их доля растет, когда у населения появляются неиспользованные средства, которые оно может потратить сверх расходов на жизненно необходимые товары и услуги. Наиболее высокий удельный вес зафиксирован в штате Нью-Йорк, а наиболее низкий – в Пенсильвании.

Услуги общепита для американцев являются предметами первой необходимости. Относительно высокая доля этих расходов указывает на более низкий уровень жизни населения. Во всех рассматриваемых штатах, кроме Мэриленда, доля этих расходов в потреблении граждан выше средних значений по США. В Мэриленде этот показатель на уровне среднеамериканских значений, а в штате Нью-Йорк всего лишь на 0,1% выше. Самый высокий удельный вес этих расходов в штате Делавэр (7,4%). Услуги гостиниц не являются предметами первой необходимости для жителей страны, однако относительно высокая доля этих расходов в потреблении населения указывает на то, что американцы довольно много путешествуют внутри страны.

Финансовые услуги относятся к предметам роскоши, поэтому чем выше их доля в потреблении населения, тем выше можно расценивать уровень жизни населения региона. В большинстве рассматриваемых штатах, кроме Делавэр и Мэриленд, удельный вес этих расходов в потреблении граждан выше, чем в среднем по стране. В штате Делавэр доля этих расходов на 2,2% ниже среднеамериканских значений, что указывает на относительно низкий уровень жизни населения региона. Самая высокая доля этих расходов в потреблении населения в 2000 г. зафиксирована в округе Колумбия, на 1,3% выше среднеамериканских значений.

Прочие товары и услуги включают в себя как отдельные предметы роскоши, так и товары и услуги первой необходимости. По удельному весу этих расходов сложно судить об уровне жизни населения региона. Наименьший удельный вес в потреблении населения эти расходы занимают в штате Пенсильвания (16,3%), а наибольший – в штате Нью-Джерси (19,9%). В среднем

удельный вес этих расходов в потреблении граждан в рассматриваемых штатах в 2000 г. несколько ниже, чем в целом в США.

Анализ структуры потребительских расходов населения в регионах Среднего Востока США указывает что, несмотря на высокие доходы, уровень жизни населения здесь находится примерно на уровне среднеамериканских значений, а по некоторым показателям даже ниже. Причина заключается в высоком уровне цен в данном географическом районе страны. Из шести рассматриваемых регионов выделяются два с наиболее высоким уровнем жизни (округ Колумбия и Нью-Йорк), два со средними значениями (Мэриленд, Нью-Джерси) и два с низким качеством и уровнем жизни (Делавэр, Пенсильвания). Мэриленд и Нью-Джерси по сути являются пригородами город Вашингтон и Нью-Йорк, в связи с чем уровень жизни населения здесь немного выше, чем в Делавэре и Пенсильвании.

Для анализа тенденций изменения уровня жизни населения в рассматриваемых регионах необходимо сравнить структуру потребительских расходов за 2024 г. с аналогичной структурой за 2000 г. (табл. 4). Увеличение доли расходов на предметы первой необходимости может означать снижение уровня жизни населения, а увеличение доли расходов на предметы роскоши в потреблении – рост уровня жизни граждан. Изменение структуры потребительских расходов также отражает изменение предпочтений граждан.

Таблица 4. Изменение долей потребительских расходов в 2024 г. по сравнению с 2000 г. по регионам Среднего Востока США, %

Вид расходов	Штат						Всё США
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания	
Автотранспортные средства и запасные части	-2,5	-2,3	-0,8	-1,9	-1,5	-2,1	-1,7
Бытовая техника и мебель	-0,1	-0,7	0,0	-0,8	-0,4	-0,4	-0,6
Оборудование для спорта и отдыха	1,0	0,9	0,3	-1,0	-0,1	0,7	-0,1
Прочие товары долгосрочного использования	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2	0,5	-0,1	-0,2
Продукты питания и напитки	-2,3	-1,1	-0,2	-0,4	-0,4	-0,4	-0,6
Одежда и обувь	-1,4	-1,1	-2,2	-1,3	-0,4	-1,0	-1,5
Бензин и прочие виды топлива	-1,7	-1,2	-0,8	-0,3	-0,5	-1,2	-0,5
Коммунальные услуги	-1,3	1,9	0,5	-0,3	-0,7	0,9	0,4
Здоровье	7,5	2,8	2,8	4,1	3,1	4,6	3,1
Транспортные услуги	0,3	-0,2	0,3	-1,2	-1,3	-0,8	-0,5

Вид расходов	Штат						Всё США
	Делавэр	Мэриленд	Нью-Джерси	Нью-Йорк	Округ Колумбия	Пенсильвания	
Отдых и развлечения	0,8	0,3	0,1	0,2	0,0	0,3	0,1
Гостиничные услуги и общепит	0,6	0,6	2,1	1,8	0,7	0,7	1,1
Финансовые услуги	0,1	-0,9	-0,5	-0,5	-0,6	-2,1	-0,2
Прочие товары и услуги	-0,6	1,0	-1,4	1,9	1,7	1,0	1,0

Источник: Составлено автором по данным¹.

Удельный вес расходов на автотранспортные средства и запасные части в течение рассматриваемого периода снизился по всем регионам Среднего Востока. Снижение этого показателя произошло и по США в целом. Наибольшее снижение зафиксировано в штате Делавэр, а наименьшее – в округе Колумбия. В штате Делавэр зафиксированы самые низкие показатели уровня жизни населения, а в округе Колумбия – самые высокие. Причины опережающего снижения доли этих расходов в штате Делавэр могут заключаться в снижении разрыва в уровне жизни между штатами, а также в том, что автотранспортные средства, возможно, уже не настолько являются предметами первой необходимости в США. Снижение этого показателя в целом по стране отражает незначительный рост уровня жизни населения.

Доля расходов на бытовую технику и мебель в потреблении граждан течение рассматриваемого периода немного снизилась во всех анализируемых регионах, кроме штата Нью-Джерси, где доля этих расходов не изменилась. Наибольшее снижение удельного веса этих расходов в потреблении населения произошло в штате Нью-Йорк. Данный вид расходов не занимает большой доли в потребительских расходах граждан рассматриваемых регионов, поэтому его незначительные колебания не оказывают существенного влияния на структуру потребления граждан.

Оборудование для спорта и отдыха можно отнести к предметам роскоши, поэтому рост удельного веса этих расходов, скорее всего, будет указывать на рост благосостояния населения. В целом по США доля данных расходов в потреблении граждан существенно не изменилась. В некоторых из рассматриваемых штатов произошел рост удельного веса этих расходов, а в некоторых – снижение. Наибольший рост произошел в штате Делавэр (+1%), что указывает на рост уровня жизни граждан в регионе. Наибольшее снижение произошло в штате Нью-Йорк (-1%), что отражает снижение уровня жизни населения. В течение 24 лет произошло сокращение дифференциации уровня жизни в регионах Среднего Востока.

¹ Statistics Census. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov> (дата обращения: 08.12.2025).

Во всех анализируемых регионах, кроме округа Колумбия, произошло снижение удельного веса расходов на прочие товары долгосрочного использования в общем потреблении. Данные товары не относятся ни к предметам первой необходимости, ни к предметам роскоши, поэтому изменения доли расходов не отражают существенных изменений в уровне жизни граждан.

В течение анализируемого периода произошло снижение доли расходов на продукты питания и напитки во всех рассматриваемых регионах. Наибольшее снижение отмечается в штате Делавэр, а наименьшее – в штате Нью-Джерси. Снижение этого показателя означает рост уровня жизни населения в этих регионах, особенно в штате Делавэр. Можно отметить, что более заметное снижение доли расходов на продукты питания и напитки в потреблении граждан в более бедных штатах указывает на сокращение дифференциации в уровне жизни населения в анализируемых регионах. В целом по США в рассматриваемом периоде также произошло снижение доли этих расходов в потреблении домохозяйств.

Удельный вес расходов на одежду и обувь в потреблении населения в течение анализируемого периода во всех регионах Среднего Востока снизился. Однако уровень снижения этого показателя ниже, чем в среднем по стране. Наибольшее снижение зафиксировано в штате Нью-Джерси, а наименьшее – в округе Колумбия. Одежду и обувь можно отнести к предметам первой необходимости, поэтому снижение этого показателя свидетельствует о росте уровня жизни в рассматриваемых регионах.

В течение анализируемых лет произошло снижение доли расходов на бензин и прочие виды топлива во всех регионах Среднего Востока. Степень снижения этого показателя в рассматриваемых регионах больше, чем в среднем в США за аналогичный период. Наибольшее снижение зафиксировано в штате Делавэр, а наименьшее – в штате Нью-Йорк. В связи с этим сокращается разница в удельном весе расходов на бензин и прочие виды топлива между более благополучными регионами, такими как штат Нью-Йорк и округ Колумбия, и штатом Делавэр. Снижение доли этих расходов в потреблении граждан указывает на рост уровня жизни населения в них.

Удельный вес расходов на коммунальные услуги в потреблении населения в целом по США в анализируемом периоде увеличился на 0,4%. В некоторых из рассматриваемых регионов произошло снижение удельного веса этих расходов, а в некоторых – рост. Наибольшее снижение зафиксировано в штате Делавэр (–1,3%), что указывает на рост уровня жизни его населения, так как данные услуги относятся к предметам (услугам) первой необходимости. Самый большой рост удельного веса этих расходов в анализируемом периоде отмечается в штате Мэриленд, что отражает снижение качества жизни граждан.

Доля расходов на здоровье в целом по стране заметно выросла, что является отчасти следствием изменения менталитета, а отчасти отражает повышение уровня жизни в США. В анализируемых регионах наибольший рост этого показателя (7,5%) зафиксирован в штате Делавэр, а наименьший – в штатах Мэриленд и Нью-Джерси. Рост этого показателя в Делавэре также

отражает существенный рост уровня жизни населения в штате. В расходы на здоровье включены расходы на добровольное медицинское страхование, покупку лекарственных средств.

Транспортные услуги в США не являются предметом первой необходимости, поэтому изменение доли этих расходов сложно увязать с изменением уровня жизни граждан. В целом по стране удельный вес этих расходов снизился, однако в рассматриваемых регионах ситуация неоднозначная. В штатах Делавэр и Нью-Джерси удельный вес этих расходов в рассматриваемом периоде вырос на 0,3%, а в округе Колумбия – снизился на 1,3%. Снижение этого показателя отражает также снижение интереса американцев к путешествиям.

Расходы на отдых и развлечения можно отнести к расходам на предметы роскоши. В течение анализируемого периода доля этих расходов в потреблении населения выросла на 0,1%, что является незначительным колебанием показателя. Наибольший рост удельного веса этих расходов в потреблении граждан зафиксирован в штате Делавэр (0,8%). В округе Колумбия доля этих расходов в течение рассматриваемого периода не изменилась, в других регионах отмечается ее незначительный рост, что означает небольшой рост уровня жизни населения.

Доля расходов на гостиничные услуги и общепит в рассматриваемом периоде в целом по США выросла. Данные расходы отчасти относятся к предметам первой необходимости, отчасти к важным расходам, но не являющимися предметами и услугами первой необходимости. Среди рассматриваемых регионов в течение 24 лет наибольший рост этого показателя отмечается в штате Нью-Джерси, а наименьший – в штатах Делавэр и Мэриленд. Колебания удельного веса этих расходов не отражают какие-либо существенные изменения уровня жизни населения.

Финансовые услуги относятся к расходам на предметы роскоши, поэтому снижение их доли в потреблении может означать снижение уровня жизни граждан. Во всех рассматриваемых регионах в течение анализируемого периода произошло снижение удельного веса этих расходов. Исключение составляет штат Делавэр, где произошел незначительный рост этого показателя, что отражает рост качества жизни населения штата.

Доля прочих расходов и услуг в рассматриваемом периоде выросла на 1%. При этом в штате Нью-Йорк произошел рост этого показателя на 1,9%, а в штате Нью-Джерси – снижение на 1,4%. Изменение доли этих расходов не отражает существенных изменений уровня жизни граждан в рассматриваемом периоде. Одной из причин их роста может быть научно-технический прогресс и расширение ассортимента товаров и услуг, которыми пользуются граждане.

Динамика доли расходов на продукты питания и напитки в потреблении граждан по годам за 2000–2024 г. в регионах Среднего Востока отражает изменения уровня жизни населения за этот же период (рис. 1). Чем выше доля этих расходов, тем ниже уровень благосостояния граждан. Отдельные колебания этого показателя выявляют различные факторы, влияющие на уровень жизни граждан.

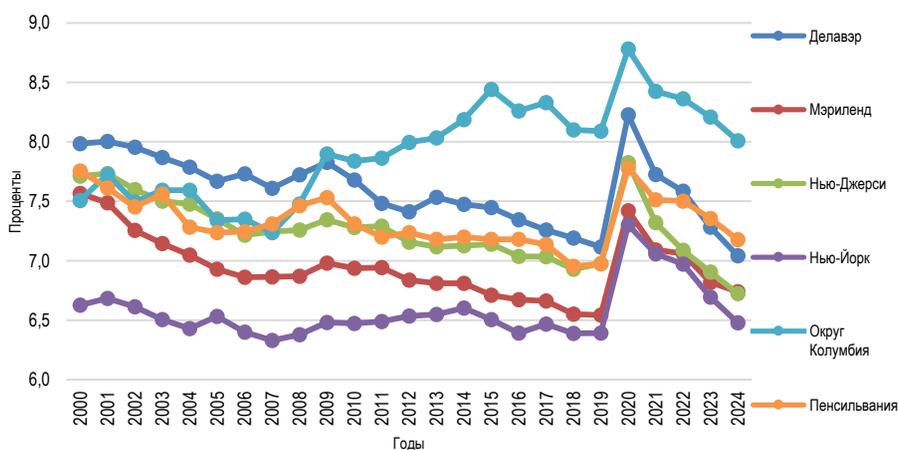


Рис. 1. Удельный вес расходов на продукты питания и напитки в общем потреблении населения по регионам Среднего Востока США за 2000–2024 гг., %.

Источник: Составлено автором по данным¹

В течение анализируемого периода отмечаются две точки, когда произошел рост доли расходов на продукты питания и напитки в потреблении населения по всем рассматриваемым регионам. Первая точка роста зафиксирована в 2009 г., вторая – в 2020 г. В 2009 г. произошел незначительный рост, а в 2020 г. прирост достигал по некоторым регионам до 15% по сравнению с показателем предыдущего года.

В штате Делавэр доля этих расходов в 2020 г. выросла в 1,16 раза по сравнению с предыдущим годом. При этом на протяжении 2000–2019 гг. наблюдалась тенденция снижения этого показателя в регионе. Однако за счет роста в период пандемии COVID-19 на 1,1% произошло превышение показателя 2000 г. на 0,2%. После снятия ограничительных мер произошло снижение доли до уровня допандемийных значений. В целом в штате Делавэр удельный вес расходов на продукты питания и напитки снизился, что отражает рост уровня жизни населения.

В штате Мэриленд доля расходов на продукты питания и напитки в потреблении граждан в 2020 г. выросла в 1,13 раза по сравнению с предыдущим годом. В течение 2000–2019 гг. происходило медленное снижение этого показателя, т.е. зафиксирован рост уровня жизни граждан. В 2020 г. существенный рост удельного веса этих расходов отражает влияние пандемии COVID-19. Однако доля расходов на продукты питания в 2020 г. не превышает долю этих расходов в потреблении населения штата в 2000 г. В течение 2021–2024 гг. произошло снижение этого показателя на 0,7%.

¹ Statistics Census. URL: <https://www.census.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov> (дата обращения: 08.12.2025); U.S. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov> (дата обращения: 08.12.2025).

Динамика удельного веса расходов на продукты питания и напитки в потреблении населения штата Нью-Джерси также отражает постепенное снижение этого показателя в 2000–2019 гг. и резкий рост (на 0,8%) в 2020 г. В дальнейшем к 2024 г. показатель снизился на 1,1%. В штате отмечаются аналогичные тенденции, как и в других регионах Среднего Востока, то есть общий рост уровня жизни граждан в течение рассматриваемого периода и негативное влияние пандемии COVID-19 в 2020 г.

В штате Нью-Йорк доля расходов на продукты питания и напитки в потреблении населения в течение 2000–2019 гг. почти не изменилась (снижение на 0,1%). В 2020 г., как и в других регионах, отмечается резкий рост этого показателя, а в 2021–2024 гг. – вновь снижение и возвращение к прежним значениям. Явное отличие от других регионов – отсутствие тенденции к снижению доли расходов на продукты питания и напитки, а соответственно, отсутствие роста уровня жизни населения.

В округе Колумбия отмечается снижение доли расходов на продукты питания, напитки в потреблении граждан в 2001–2007 гг., далее зафиксирован ее рост в 2008–2015 гг. и вновь снижение в 2016–2019 гг. В 2020 г. произошел рост удельного веса этих расходов в потреблении населения и снижение этого показателя в постковидный период в 2021–2024 гг. Это единственный регион среди анализируемых штатов, где при высокой волатильности рассматриваемого показателя наблюдается тренд к его повышению в течение рассматриваемого периода. То есть происходит снижение уровня жизни населения федерального округа.

В штате Пенсильвания наблюдается тенденция, аналогичная другим в рассматриваемых регионах. В течение 2000–2019 гг. происходит снижение удельного веса расходов на продукты питания и напитки, в 2020 г. отмечается рост этого показателя, а в 2021–2024 гг. – вновь его снижение. В целом в течение 2000–2024 гг. происходит рост уровня жизни граждан, за исключением пандемии COVID-19, когда отмечается ее негативное влияние на благосостояние граждан.

Заключение

В анализируемом периоде отмечается более высокий уровень потребления, чем в среднем по Соединенным Штатам. Данный показатель превышает среднеамериканские значения как в абсолютных числах, так и в соотношении с доходами граждан. Более высокий уровень потребления отражает как разницу в менталитете с другими регионами страны, так и более высокие цены на основные товары и услуги. Разница в менталитете означает, что в рассматриваемых штатах граждане готовы тратить на текущие нужды больше, чем население других регионов. Соответственно, у них остается меньше накоплений. Более высокие цены вызывают более высокие потребительские расходы населения. Поэтому при высоких доходах граждан в этих регионах нельзя сказать, что у них более высокий уровень благосостояния.

Структура потребительских расходов отразила различия в предпочтениях граждан, связанных с различиями в среде их обитания. Например, в штате Нью-Йорк, где располагается крупнейший мегаполис страны, удельный вес на транспортные услуги выше других регионов, а удельный вес на транспортные средства, бензин и другие виды топлива, наоборот, ниже. Это связано с тем, что Нью-Йорк – один из немногих городов США, где развита инфраструктура городского и пригородного общественного транспорта. Поэтому граждане предпочитают использовать городской транспорт вместо личных автомобилей, так как это дешевле и быстрее.

Анализ динамики доли расходов на продукты питания и напитки в потреблении граждан в 2000–2024 гг. показывает общую тенденцию к ее снижению, а соответственно, тенденцию роста уровня жизни населения в этих регионах. Исключение составляют: а) штат Нью-Йорк, где не выявлено никаких тенденций, т.е. доля этих расходов в рассматриваемом периоде не изменилась; б) федеральный округ Колумбия, где выявлена тенденция к росту доли расходов на продукты питания и напитки, а соответственно, тенденция к снижению благосостояния граждан региона. В целом отмечается сокращение дифференциации в уровне жизни в более богатых регионах и менее благополучных регионах.

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. *Беданов М.К., Морзунов Е.В., Чернявский С.В.* Взаимовлияние ожидаемой продолжительности жизни и ВВП в странах мира // Народонаселение. 2022. Т. 25, № 4. С. 4–15.
3. *Бородкина Т.А., Лунева Н.А., Пустовит О.В.* Уровень жизни населения // Территория науки. 2019. № 6. С. 50–53.
4. *Гишкаева Л.Л.* Качество жизни и современная экономика // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 1. С. 26–31.
5. *Гориков С.А.* Системы показателей уровня и качества жизни населения // Студенческий. 2022. № 37-1 (207). С. 11–14.
6. *Гранкин В.Ф., Перькова Е.Ю., Пшеничникова О.В.* Критерии оценки уровня жизни населения страны // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 3-1. С. 25–31.
7. *Григорьев Л.М., Григорьева Н.Л.* США: экономика и социальная структура перед сменой эпох // Вопросы экономики. 2021. № 1. С. 98–119.
8. *Дюбанова Ю.В.* Уровень жизни населения как фактор экономической безопасности: риски и пути их минимизации // Транспортное дело России. 2024. № 6. С. 57–59.
9. *Зуйко В.А., Сапунов А.В.* Прогнозирование социального развития и уровня жизни населения // Modern Science. 2020. № 5-4. С. 286–289.
10. *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.
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. Малчинова А.Э. Индикаторы, определяющие уровень и качество жизни населения // Учет и контроль. 2021. № 2 (64). С. 17–20.
13. Мамий С.А., Гапоненко П.В. Использование методов математической статистики в анализе потребительских расходов // Актуальные вопросы современной экономики. 2024. № 10. С. 302–308.
14. 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.
15. Митрошин И.В. Оценка уровня жизни населения в регионах Среднего Востока США // Научный результат. Экономические исследования. 2025. Т. 11, № 3. С. 14–32. doi: 10.18413/2409-1634-2025-11-3-0-2
16. 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
17. Нигматулина Р.А., Габитова З.Р. Потребительские расходы как индикатор состояния экономики и поведения экономических агентов // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2021. № 1 (35). С. 37–42.
18. Омуров Э.К. Доходы и расходы населения как индикаторы уровня жизни // Евразийское научное объединение. 2021. № 12-3 (82). С. 242–246.
19. Осипова Е.В. Поведение потребителей в условиях инфляции: как инфляционные ожидания влияют на потребительские расходы и сбережения // Вестник национальной академии управления устойчивостью науки и бизнеса. 2025. № 2. С. 49–53.
20. 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.
21. Разыграев Д.В. Экономические особенности развития человеческого капитала // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № S1.
22. Шарытова Т.Н., Гилёва В.Г. Уровень качества жизни населения // Аллея науки. 2019. Т. 5, № 1 (28). С. 306–309.

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 interrelations]. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. 12-1 (94). pp. 11–14.
2. Bedanokov, M.K., Morgunov, E.V. & Chernyavskiy, S.V. (2022) Vzaimovliyanie ozhidaemoy prodolzhitel'nosti zhizni i VVP v stranakh mira [The mutual influence of life expectancy and GDP in countries of the world]. *Narodonaselenie*. 25 (4). pp. 4–15.
3. 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.
4. 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.
5. Gorshkov, S.A. (2022) Sistemy pokazateley urovnya i kachestva zhizni naseleniya [Systems of indicators of the standard and quality of life of the population]. *Studencheskiy*. 37-1 (207). pp. 11–14.
6. Grankin, V.F., Per'kova, E.Yu. & Pshenichnikova, O.V. (2022) Kriterii otsenki urovnya zhizni naseleniya strany [Criteria for assessing the standard of living of the country's population]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*. 3-1. pp. 25–31.
7. Grigor'ev, L.M. & Grigor'eva, N.L. (2021) SShA: ekonomika i sotsial'naya struktura pered smenoy epokh [USA: economy and social structure before the change of eras]. *Voprosy ekonomiki*. 1. pp. 98–119.

8. Dyubanova, Yu.V. (2024) Uroven' zhizni naseleniya kak faktor ekonomicheskoy bezopasnosti: riski i puti ikh minimizatsii [Standard of living of the population as a factor of economic security: risks and ways to minimize them]. *Transportnoe delo Rossii*. 6. pp. 57–59.

9. Zuyko, V.A. & Sapunov, A.V. (2020) Prognozirovanie sotsial'nogo razvitiya i urovnya zhizni naseleniya [Forecasting social development and the standard of living of the population]. *Modern Science*. 5-4. pp. 286–289.

10. 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.

11. Malyov, 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*. 4 (8). pp. 76–84.

12. Malchinova, A.E. (2021) Indikatory, opredelyayushchie uroven' i kachestvo zhizni naseleniya [Indicators determining the standard and quality of life of the population]. *Uchet i kontrol'*. 2 (64). pp. 17–20.

13. Mamiy, S.A. & Gaponenko, P.V. (2024) Ispol'zovanie metodov matematicheskoy statistiki v analize potrebitel'skikh rashodov [The use of mathematical statistics methods in the analysis of consumer expenditures]. *Aktual'nye voprosy sovremennoy ekonomiki*. 10. pp. 302–308.

14. 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*. 2 (5). pp. 96–101.

15. Mitroshin, I.V. (2025) Otsenka urovnya zhizni naseleniya v regionakh Srednego Vostoka SShA [Assessment of the standard of living of the population in the Midwestern regions of the USA]. *Nauchnyy rezul'tat. Ekonomicheskie issledovaniya*. 11 (3). pp. 14–32. doi: 10.18413/2409-1634-2025-11-3-0-2

16. 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

17. Nigmatullina, R.A. & Gabitova, Z.R. (2021) Potrebitel'skie rashody kak indikator sostoyaniya ekonomiki i povedeniya ekonomicheskikh agentov [Consumer expenditures as an indicator of the state of the economy and the behaviour of economic agents]. *Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ekonomika. Seriya: Ekonomika*. 1 (35). pp. 37–42.

18. Omurov, E.K. (2021) Dokhody i rashody naseleniya kak indikatory urovnya zhizni [Incomes and expenditures of the population as indicators of the standard of living]. *EvrAziyskoe Nauchnoe Ob"edinenie*. 12-3 (82). pp. 242–246.

19. Osipova, E.V. (2025) Povedenie potrebiteley v usloviyakh inflyatsii: kak inflyatsionnye ozhidaniya vliyayut na potrebitel'skie rashody i sbrezheniya [Consumer behaviour under inflation: how inflation expectations affect consumer expenditures and savings]. *Vestnik natsional'noy akademii upravleniya riskoustoychivost'yu nauki i biznesa*. 2. pp. 49–53.

20. Pastukhova, E.Ya., Bel'chik, T.A. & Kochneva, O.P. (2023) Dokhody, bednost' i potrebitel'skie rashody naseleniya regionov: dolgosrochnye trendy i faktory vliyaniya [Incomes, poverty and consumer expenditures of the population of regions: long-term trends and influencing factors]. *Voprosy upravleniya*. 3 (82). pp. 5–18.

21. Razygraev, D.V. (2023) Ekonomicheskie osobennosti razvitiya chelovecheskogo kapitala [Economic features of the development of human capital]. *Vestnik evraziyskoy nauki*. 15 (S1).

22. Sharypova, T.N. & Gilyova, V.G. (2019) Uroven' kachestva zhizni naseleniya [The level of quality of life of the population]. *Alleya nauki*. 5 (1). pp. 306–309.

Информация об авторе:

Митрошин И.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИЯУ «МИФИ» (Москва, Россия). E-mail: timgarick@yandex.ru. ORCID: 0000-0002-4906-1977

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

I.V. Mitroshin, Cand. Sci. (Economics), associate professor at the Department of Accounting and Auditing, National Research Nuclear University MEPHI (Moscow, Russian Federation). E-mail: timgarick@yandex.ru. ORCID: 0000-0002-4906-1977

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 19.12.2025;
одобрена после рецензирования 05.02.2025; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 19.12.2025;
approved after reviewing 05.02.2025; accepted for publication 19.02.2026.*

Научная статья
УДК 339.9
doi: 10.17223/19988648/73/9

Стратегические подходы к управлению рисками в китайско-российском экономическом сотрудничестве: сравнительный анализ тематических исследований и эмпирических данных

Лю Хунбо¹

¹ *Московский педагогический государственный университет, Москва, Россия,
Hongbol878@gmail.com*

Аннотация. Анализируются стратегические подходы к управлению рисками в российско-китайском экономическом сотрудничестве. Рассматриваются ключевые тенденции в торговле и инвестициях между Россией и Китаем, а также факторы, препятствующие более глубокой интеграции двух экономик. Автор проводит сравнительный анализ эмпирических данных и конкретных кейсов, демонстрирующих динамику двустороннего взаимодействия, влияние западных санкций и структурные ограничения для иностранных инвесторов в России. Особое внимание уделено вопросам торгового дисбаланса, роли Китая в обходе санкций, а также ограничениям, с которыми сталкиваются китайские компании при выходе на российский рынок. Несмотря на рекордные показатели товарооборота между Россией и Китаем, инвестиционная активность КНР остаётся ограниченной. Китайские компании избегают долгосрочных вложений, предпочитая экспорт готовой продукции и минимизируя риски, связанные с санкциями и институциональной неопределённостью. Рассматриваются последствия слабой инвестиционной динамики для российской экономики, а также перспективы трансформации стратегических подходов к управлению рисками в контексте двустороннего сотрудничества.

Ключевые слова: российско-китайское экономическое сотрудничество, управление рисками, инвестиции, торговля, санкции, стратегическое партнерство

Для цитирования: Хунбо Лю. Стратегические подходы к управлению рисками в китайско-российском экономическом сотрудничестве: сравнительный анализ тематических исследований и эмпирических данных // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 146–160. doi: 10.17223/19988648/73/9

Original article

Strategic approaches to risk management in Sino-Russian economic cooperation: Comparative analysis of case studies and empirical data

Liu Hongbo¹

¹ *Moscow Pedagogical State University, Moscow, Russian Federation,
Hongbol878@gmail.com*

Abstract. This article explores strategic approaches to risk management in Sino-Russian economic cooperation. The study examines key trends in trade and investment between Russia and China, identifying factors that hinder deeper economic integration. A comparative analysis of empirical data and case studies is conducted to highlight the dynamics of bilateral interactions, the impact of Western sanctions, and structural barriers faced by foreign investors in Russia. Special attention is given to trade imbalances, China's role in sanctions circumvention, and the limitations encountered by Chinese firms entering the Russian market. The research demonstrates that despite record-breaking trade volumes between Russia and China, Chinese investment activity remains constrained. Chinese companies tend to avoid long-term investments, prioritizing the export of finished goods while minimizing risks associated with sanctions and institutional uncertainty. The article also discusses the implications of weak investment dynamics for the Russian economy and explores potential transformations in strategic risk management approaches within the context of bilateral cooperation.

Keywords: Sino-Russian economic cooperation, risk management, investment, trade, sanctions, strategic partnership

For citation: Hongbo, Liu. (2026) Strategic approaches to risk management in Sino-Russian economic cooperation: Comparative analysis of case studies and empirical data. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 146–160. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/9

Введение

После распада Советского Союза российско-китайские дипломатические связи начали укрепляться, но экономическое сотрудничество оставалось в тени. В 1990-е гг. Москва и Пекин разработали масштабные планы в сфере энергетики и добычи ресурсов, однако их реализация была отложена и началась лишь в конце 2000-х гг. В тот период обе страны отдавали предпочтение взаимодействию с Западом, используя его финансовые, технологические и рыночные возможности.

Российское правительство особенно остро ощутило риски чрезмерной зависимости от западных экономик во время Глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Из-за массового оттока капитала и падения цен на сырьевую экономику страны столкнулась с серьезными трудностями. В Москве связывали кризис с неудачами американской экономической политики, что породило опасения по поводу чрезмерного сближения с Западом. В это же время

Китай оказался менее уязвимым перед кризисными явлениями и продолжил демонстрировать впечатляющий рост, что вызвало интерес в российских политических кругах.

Несмотря на это, российские власти не спешили делать акцент на восточном направлении. В период президентства Дмитрия Медведева (2008–2012) предпринимались попытки сближения с США, в основе которых лежала концепция «модернизации», ориентированная на либеральные экономические принципы. Среди значимых инициатив выделялось создание инновационного центра в Сколково, задуманного как отечественный аналог Кремниевой долины, с активным участием западных компаний. Лишь после возвращения Владимира Путина в 2012 г. экономическое и политическое сотрудничество с Китаем стало набирать обороты.

В рамках предвыборной кампании 2012 г. Путин представил экономическую стратегию России, в которой предложил использовать «китайские ветра» для ускорения национального развития [1]. При этом речь шла не только о стимулировании роста, но и о внутренних политических процессах, на которые влияли антизападные настроения. После авиаударов НАТО по Ливии в 2011 г. и поддержки протестных акций в Москве западными странами риторика Путина в их адрес становилась все более жесткой.

В течение 2010-х гг. торговый оборот между Россией и Китаем действительно возрос, однако причиной этого стало не только введение санкций или личные контакты между Владимиром Путиным и Си Цзиньпином, а, прежде всего, стремительное развитие китайской экономики [2, с. 19]. Итоговые договоренности по ряду значимых энергетических и оборонных проектов были подписаны в 2014 г., но переговоры по ним шли в течение нескольких лет. Санкционные меры лишь подтолкнули Кремль к демонстрации успехов в развитии связей с Китаем, несмотря на то, что многие проекты были запланированы задолго до их введения.

После 2014 г. российская экономическая стратегия нередко демонстрировала непоследовательность, что объяснялось влиянием различных лоббистских групп и затрудняло развитие партнерства с Китаем. В условиях западных санкций приоритетом стало укрепление экономической самостоятельности страны. Однако Москва не стремилась заменить зависимость от Запада аналогичной зависимостью от Китая – ключевым направлением оставалось импортозамещение, соответствующее как национальным интересам, так и ожиданиям влиятельных экономических кругов [3, с. 19]. В то же время отношение к усиливающейся роли Китая оставалось сдержанным.

Осторожный подход особенно проявился в торговой сфере, где значительных достижений в 2010-х гг. не наблюдалось. Российское руководство не поддержало китайские инициативы по углублению экономического взаимодействия в рамках Шанхайской организации сотрудничества, что побудило Пекин сосредоточиться на развитии проекта «Нового шелкового пути» [4, с. 535]. В ответ Москва в 2015 г. выступила с инициативой по созданию Евразийского экономического союза (ЕАЭС) под своим руководством. Для обеих стран сотрудничество имело смысл лишь в той мере, в какой оно не

затрагивало вопросы национального суверенитета и контроля над внутренними экономическими процессами.

Российские власти опасались, что обилие китайской продукции на рынке приведет к снижению конкурентоспособности отечественных производителей, поэтому особый интерес представляло привлечение китайского капитала. В свою очередь, Китай рассматривал Россию преимущественно как рынок сбыта, что ограничивало перспективы углубленной интеграции. В 2015 г. Владимир Путин и Си Цзиньпин заявили о намерении «связать» ЕАЭС с китайским проектом «Нового Шелкового пути», однако этот шаг так и не перерос в конкретные меры. В 2018 г. было подписано соглашение о свободной торговле между Китаем и ЕАЭС, но его «непреференциальный» характер не привел к реальному сокращению барьеров [5, с. 64]. Среди немногих практических шагов можно отметить создание двусторонних правительственных структур: в 2014 г. была учреждена Межправительственная российско-китайская комиссия по инвестиционному сотрудничеству (КИС) [6], а также сформирована Комиссия по развитию Дальнего Востока России, озера Байкал и Северо-Восточного Китая [7].

Наибольшие успехи в российско-китайском экономическом партнерстве наблюдались в сфере поставок природных ресурсов и связанных отраслей. По мере роста китайского спроса на сырье экспорт из России угля, СПГ, металлов, руд и сельскохозяйственной продукции значительно увеличился в период с 2014 по 2022 г. Большинство китайских инвестиций в российскую экономику было сосредоточено в горнодобывающей и аграрной сферах. Тем не менее, несмотря на политические заявления о стратегическом сближении и охлаждение отношений России с Западом, Китай оставался менее значимым торговым партнером, чем западные страны.

Хотя Пекин открыто выступал против западных санкций в отношении России, сохранялась неопределенность в отношении того, насколько китайские компании готовы к поставкам продукции, подпадающей под запрет. Некоторые крупные корпорации, включая Huawei, ужесточили ограничения на экспорт в Россию, а банки КНР старались избегать работы с российскими клиентами из-за возможных вторичных санкций. Однако в торговой сфере осторожность продлилась лишь несколько недель – вскоре китайский экспорт в Россию вновь начал расти. В то же время в других секторах экономики санкционные ограничения оставались серьезным препятствием для взаимодействия.

В 2023 г. товарооборот между Россией и Китаем достиг рекордной отметки – 241 млрд долл. США [8]. Хотя развитие двусторонней торговли происходило в течение многих лет, введенные после 2022 г. западные санкции ускорили этот процесс. Однако в отличие от товарооборота, китайские инвестиции в российскую экономику не продемонстрировали аналогичного роста. Исторически объем китайского капитала в России оставался сравнительно невысоким, а с начала полномасштабного конфликта не было запущено ни одного значимого инвестиционного проекта. Для китайского бизнеса долгосрочное присутствие на российском рынке сопряжено с рисками, которые перевешивают возможные выгоды.

Цель настоящего исследования состоит в раскрытии сущности и систематизации стратегических подходов к управлению рисками, возникающими в процессе экономического взаимодействия между Россией и Китаем. Работа направлена на анализ факторов, определяющих динамику двустороннего торгово-инвестиционного сотрудничества, а также на изучение способов адаптации экономических субъектов к изменяющимся политико-институциональным и геоэкономическим условиям, обусловленным санкционным давлением и перестройкой мировой системы.

В рамках поставленной цели предполагается решение следующих исследовательских задач:

- охарактеризовать основные этапы формирования и развития российско-китайского экономического партнёрства с 1990-х гг., определить его ключевые направления и особенности институционального оформления;

- провести анализ структуры, масштабов и динамики взаимной торговли и инвестиций, выделив существующие диспропорции и тенденции взаимозависимости;

- выявить главные источники экономических и политических рисков, препятствующих углублению сотрудничества, а также институциональные барьеры, возникающие под влиянием санкционных ограничений;

- обосновать стратегические ориентиры дальнейшего развития системы управления рисками как на уровне межгосударственных отношений, так и в сфере корпоративного управления.

Методологическая основа исследования строится на применении сравнительного, историко-экономического и системного анализа. Это позволяет рассматривать изучаемые процессы в их взаимосвязи и динамике. В работе сочетаются качественные и количественные методы: анализ конкретных кейсов совместных проектов, интерпретация статистических данных (ЦБР, Министерство торговли КНР, базы CGIT и UN Comtrade), а также экспертное осмысление официальных заявлений представителей деловых и государственных структур.

Комплексный характер методологии обеспечивает целостное восприятие российско-китайского экономического сотрудничества как многосоставной системы, в которой стратегия управления рисками становится ключевым инструментом повышения устойчивости, управляемости и предсказуемости взаимодействия в условиях нарастающей глобальной нестабильности.

Рост объемов торговли

Китай начал играть ключевую роль во внешнеторговых отношениях России еще с середины 2000-х гг. Уже к 2010 г. объем российско-китайского товарооборота впервые превысил показатели торговли между Россией и Германией. Однако вплоть до 2022 г. сотрудничество с Европейским союзом оставалось для Москвы приоритетным. Ситуация изменилась после начала военных действий на Украине, что привело к стремительному росту российско-китайской торговли. В 2023 г. доля китайских товаров в общем

объеме российского импорта составила 36,5%, тогда как в 2000 г. этот показатель не превышал 3%. Кроме того, Китай занял лидирующую позицию среди покупателей российской продукции – на его долю пришлось 30,5% общего экспорта из России. Однако с точки зрения Пекина российское направление остается второстепенным, несмотря на рост его доли в общем товарообороте Китая с 2,5% до более чем 4% после 2022 г.

Увеличение объема двусторонней торговли привело к усилению экономического дисбаланса между двумя странами. Это проявляется не только в разнице масштабов торговых потоков, но и в изменении структуры товарообмена. Если в начале 2000-х гг. Россия импортировала из Китая преимущественно дешевые потребительские товары – обувь, одежду и кожгалантерею, – то к 2023 г. значительную часть поставок составили технологически сложные изделия. Так, на оборудование и машины пришлось 23% импорта, на транспортные средства – 21%, а на электронику – 15% [9].

Экспортная структура России в торговле с Китаем также претерпела значительные изменения. Если до середины 2000-х гг. Москва практически не поставляла в Китай углеводороды, делая ставку на экспорт химической, машиностроительной продукции и металлов, то в настоящее время высокотехнологичные товары практически отсутствуют в структуре поставок (за исключением вооружений, не включенных в открытую статистику). В 2023 г. основными статьями экспорта в Китай стали ископаемое топливо (73%), металлы и руды (11%), а также древесина (4%) (рис. 1) [9].

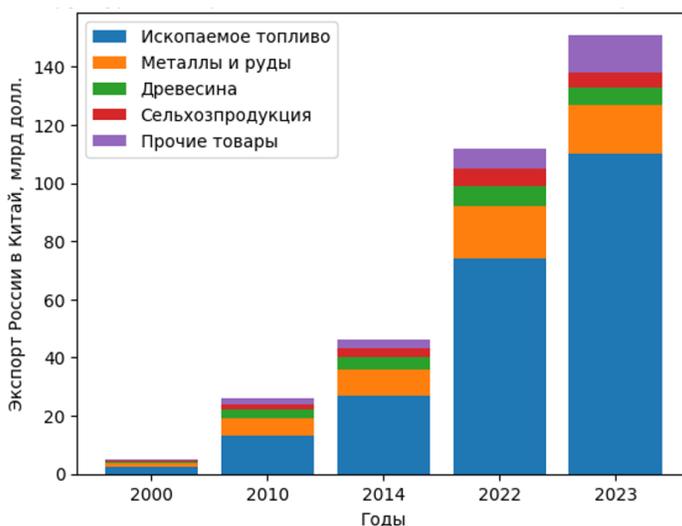


Рис. 1. Динамика и структура экспорта России в Китай по основным товарным группам (2000–2023 гг.).

Источник: составлено автором

Помимо экспорта ископаемого топлива и металлов, Россия добилась определённых успехов в поставках сельскохозяйственной продукции в Ки-

тай. В 2023 г. растительные масла и масличные культуры, особенно соя, составили 3% российского экспорта в КНР. Китай также сохраняет статус крупнейшего импортёра российской рыбы с Тихоокеанского побережья, обеспечивая 2,2% общего объёма поставок [9] (рис. 2). Однако сектор услуг играет лишь второстепенную роль в российско-китайских экономических отношениях, за исключением увеличения потока китайских туристов в Россию [10].

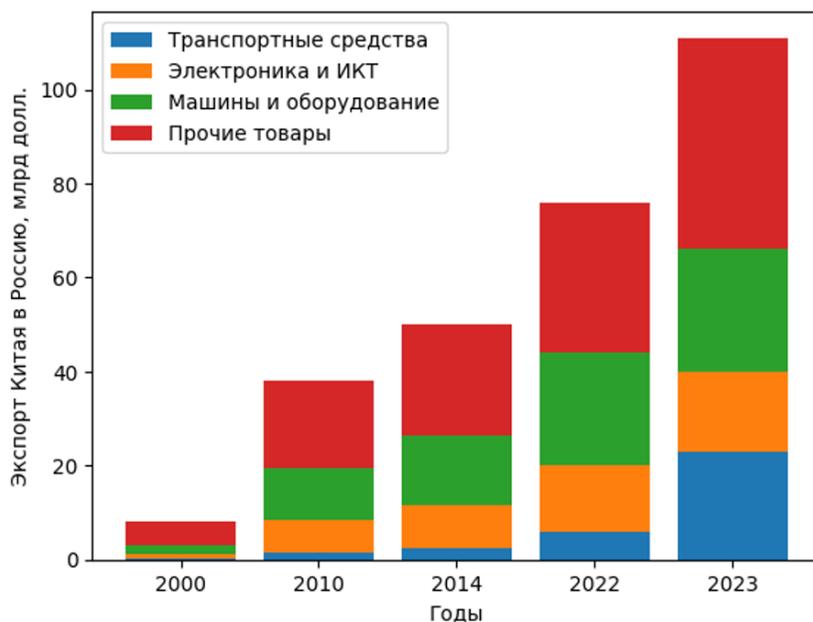


Рис. 2. Динамика и структура экспорта Китая в Россию по основным товарным группам (2000–2023 гг.).

Источник: составлено автором

После введения масштабных западных санкций российско-китайская торговля испытала кратковременный спад. Объём импорта из Китая сократился с 7,3 млрд долл. США в январе 2022 г. до 3,8 млрд долл. США в марте, что было связано с неопределённостью и нарушением логистических цепочек в первые недели санкционного давления. Однако уже в мае 2022 г. торговые потоки начали быстро восстанавливаться, и к декабрю импорт из Китая достиг исторического максимума – 8,8 млрд долл. США.

В четвёртом квартале 2023 г. ежемесячные поставки оборудования и электроники из Китая в Россию превысили 4 млрд долл. США [11]. Хотя рост импорта машин и оборудования соответствует долгосрочному тренду, эта категория также включает продукцию, попавшую под западное технологическое эмбарго, в результате которого экспорт аналогичных товаров из ЕС в Россию сократился на две трети.

Опросы российских предприятий, проведённые после начала конфликта, свидетельствуют о том, что большинство компаний стремится заменить западных поставщиков китайскими альтернативами [12]. Однако, несмотря на рост поставок техники и электроники, общий объём импорта китайской электроники в Россию к концу 2023 г. оставался на уровне декабря 2021 г.

Наибольший прирост китайского экспорта в Россию зафиксирован в автомобильной отрасли. В последнем квартале 2023 г. ежемесячные поставки автомобилей из Китая превысили 2 млрд долл. США, что в пять раз больше показателей до начала боевых действий. Импорт легковых автомобилей вырос с 100 млн долл. США в месяц до 1,4 млрд долл. США в ноябре 2023 г. Аналогичный тренд наблюдался в коммерческом транспорте: в июле 2023 г. импорт китайских грузовых седельных тягачей достиг 611 млн долл. США, а затем стабилизировался на уровне около 300 млн долл. США в месяц [11].

Основной причиной резкого роста китайского автомобильного импорта стало сворачивание производства на российских автозаводах, ранее контролируемых западными концернами, такими как Renault, Volkswagen и Hyundai. После их ухода многие предприятия приостановили выпуск, что привело к нехватке автомобилей на рынке. В этих условиях покупатели оказались перед выбором между дорогими западными моделями, ввезёнными через третьи страны, отечественными автомобилями Lada и китайскими брендами. Если до 2022 г. рынок грузового транспорта в России был ориентирован на западные марки, то в 2023 г. Китай занял доминирующее положение: в июне пять самых продаваемых грузовиков в России были китайского производства [13]. Хотя Lada Granta остаётся лидером среди легковых автомобилей, китайские модели уверенно вошли в число самых популярных [13].

Россия получает широкий спектр комплектующих и материалов, которые, хотя и уступают автомобилестроению по объёму торговли, имеют стратегическое значение для поддержания экономики и увеличения производства в условиях вооружённого конфликта. В частности, оборонная промышленность страны продолжает испытывать зависимость от западных полупроводников. С весны 2022 г. поставки микрочипов из Китая в Россию резко выросли. Однако таможенная статистика показывает, что значительная часть этой продукции не была произведена в Китае или под китайскими брендами, а изначально выпускалась для западных корпораций, таких как Intel, Texas Instruments и Infineon, на предприятиях в третьих странах (преимущественно в Малайзии и на Тайване), а затем поступала в Россию через Китай. Несмотря на то, что ведущие китайские IT-компании после 2022 г. дистанцировались от России, опасаясь вторичных санкций США, КНР стала ключевым элементом в обходе ограничений при поставках товаров двойного назначения [14].

В апреле 2022 г. российский экспорт в Китай достиг рекордных 9,2 млрд долл. США. Морские поставки нефти продолжали расти, хотя после введения нефтяного эмбарго Европейским союзом в конце 2022 г. Китай не стал основным покупателем высвободившихся объёмов российского сырья: зна-

чительная часть нефти, ранее направлявшейся в Европу, была переориентирована в Индию, так как логистика поставок через российские европейские порты в этот регион оказалась более удобной.

Несмотря на активное взаимодействие Москвы и Пекина в сферах внешней политики, безопасности и торговли, китайские компании сохраняли осторожный подход к инвестициям в российскую экономику, а после начала боевых действий их скептицизм лишь усилился.

По последним данным Центрального банка России, на конец 2021 г. объем накопленных прямых иностранных инвестиций из Китая в Россию составлял всего 3,3 млрд долл. США, что менее 1 % от общего объема привлеченных инвестиций в страну (610 млрд долл. США) [15]. Однако реальная доля Китая может быть несколько выше, поскольку часть китайского капитала поступает в Россию через третьи страны, включая традиционные офшорные зоны, такие как Кипр, Каймановы острова и Багамы, и не отражается в двусторонней статистике [16].

Согласно последним данным Министерства торговли Китая, которые учитывают косвенные инвестиционные потоки, совокупный объем китайских вложений в Россию в 2021 г. составлял 10,6 млрд долл. США. Тем не менее даже с учетом этой корректировки китайские инвестиции продолжают играть лишь незначительную роль в российской экономике. Для Китая же российское направление остается еще менее значимым: его доля в общем объеме зарубежных инвестиций КНР составляет всего 0,4% [17].

Более полное представление о масштабах китайских инвестиций в Россию можно получить, анализируя сообщения СМИ и пресс-релизы компаний. Одним из ключевых источников информации является база данных China Global Investment Tracker (CGIT), которую ведёт Американский институт предпринимательства. В ней фиксируются официально объявленные китайские проекты по всему миру [18]. Согласно этим данным, в период 2012–2021 гг. ежегодные инвестиционные потоки из Китая в Россию составляли в среднем 4,5 млрд долл. США, что эквивалентно 2,6% от общей стоимости китайских зарубежных проектов за этот период. Однако методология CGIT имеет свои ограничения: далеко не все заявленные проекты были реализованы, а также не учитываются случаи вывода капитала, что может приводить к завышенной оценке китайских инвестиций в российскую экономику.

Основная часть китайских вложений приходится на те же отрасли, которые доминируют в российском экспорте в КНР. По данным CGIT, энергетический сектор привлёк 55,2% (примерно 25 млрд долл. США) всех китайских прямых инвестиций в Россию за 2012–2021 гг. Помимо крупных вложений в нефтегазовую отрасль, китайские компании инвестировали в электроэнергетику, приобретая доли в электростанциях и энергосетях. Металлургия и горнодобывающая промышленность получили 7,7% всех инвестиций (около 3,5 млрд долл. США). В последние годы наблюдается рост интереса китайских инвесторов к российской химической промышленности: этот сектор привлёк 11% всех вложений (5 млрд долл. США), причём 4,5 млрд долл. США были инвестированы в период с 2019 по 2021 г.

Каждый год Межправительственная российско-китайская комиссия по инвестиционному сотрудничеству публикует перечень ключевых двусторонних инвестиционных проектов. Однако значительная часть этих инициатив остаётся на стадии объявлений в течение многих лет, и среди них можно найти проекты, датируемые 2014–2019 гг. Кроме того, список не является исчерпывающим и включает проекты разного масштаба, например, в нём отсутствуют значительные китайские инвестиции в СПГ-проекты российского ПАО «НОВАТЭК».

Несмотря на эти методологические особенности, общий тренд, представленный в CGIT, соответствует данным Межправительственной комиссии: с началом пандемии COVID-19 число новых проектов существенно сократилось. После 2022 г. в базе CGIT (по состоянию на осень 2023 г.) не зафиксировано ни одного нового китайского инвестиционного проекта в России, а перечень российско-китайской комиссии (по состоянию на ноябрь 2023 г.) содержит лишь одну относительно небольшую инициативу. В протоколе заседания комиссии за 2022 г., первом после начала военных действий, отмечается, что инвестиционное сотрудничество между Россией и Китаем столкнулось с «беспрецедентными вызовами» [19].

Небольшое число китайских инвестиционных проектов указывает на то, что российский рынок не представляет достаточного интереса для китайских инвесторов. Одной из главных причин этого является влияние западных санкций, которые существенно ухудшают долгосрочные экономические перспективы России. Кроме того, страна редко рассматривается как производственная база для экспорта в третьи страны из-за нехватки квалифицированных кадров и недостаточно развитой инфраструктуры. Особенно заметным этот фактор оказался на Дальнем Востоке, где ожидалось, что китайский капитал будет способствовать экономическому росту, однако дефицит инфраструктурных объектов стал серьёзным сдерживающим фактором [20]. Дополнительным препятствием выступает российская бюрократия: китайским компаниям, не обладающим достаточным опытом работы в России, приходится сталкиваться с формальными и неформальными барьерами, часто поддерживаемыми местными бизнес-лобби с целью ограничения конкуренции с китайскими фирмами.

Среди ключевых факторов, сдерживающих китайские инвестиции, остаются западные санкции и риски вторичных санкций. После введения ограничений в 2022 г. сотрудничество с Россией стало особенно рискованным для китайских компаний, заинтересованных в сохранении доступа к западным рынкам. Дополнительную неопределённость вносит и российская реакция на санкции: власти разрешили компаниям не раскрывать степень их зависимости от западных ограничений, что затрудняет зарубежным инвесторам объективную оценку рисков при работе с российскими партнёрами. Поскольку Россия занимает небольшую долю во внешнеэкономической деятельности Китая, крупнейшие китайские корпорации и банки не готовы идти на значительные риски ради вложений в российскую экономику [21].

Исключения составляют государственные предприятия Китая, которые могут позволить себе рискованные инвестиции при наличии политической поддержки.

Низкий уровень китайских инвестиций оказался разочарованием для Москвы, рассчитывавшей на активное участие китайского бизнеса после массового ухода западных компаний. В марте 2023 г. Путин публично призвал китайские компании вкладывать средства в российскую экономику, заверив, что российское руководство готово содействовать тем, кто займёт ниши, оставленные западными производителями [22]. Китайские инвесторы вели переговоры о покупке заводов бытовой техники, ранее принадлежавших западным компаниям [23], однако эти переговоры не привели к конкретным сделкам. Аналогичная ситуация сложилась в автомобильной промышленности, особенно пострадавшей от санкций. Несмотря на периодические сообщения о потенциальных китайских инвесторах, заинтересованных в замещении западных автоконцернов, китайская сторона предпочитает избегать долгосрочных вложений. Вместо этого китайские компании сосредоточены на экспорте автомобилей, произведённых в КНР, или на организации финальной сборки машин из импортных комплектующих в России [24].

Заключение

Несмотря на рост товарооборота между Россией и Китаем, инвестиционное сотрудничество остаётся ограниченным. Западные санкции, введённые после 2022 г., ускорили интеграцию России в экономическое пространство Китая, однако этот процесс оказался преимущественно торговым, а не инвестиционным. Россия всё больше зависит от импорта китайской техники, оборудования и автомобилей, но китайские компании не спешат вкладывать значительные средства в российскую экономику.

Основными препятствиями для китайских инвестиций остаются санкционные риски, инфраструктурные ограничения и особенности российской бюрократической системы. Для Китая Россия остаётся важным, но далеко не ключевым партнёром, а китайские корпорации продолжают ориентироваться на более крупные и предсказуемые рынки. Даже в стратегически значимых отраслях, таких как энергетика и промышленность, наблюдается сокращение числа новых проектов.

Москва рассчитывала, что китайский капитал заменит западные инвестиции и будет способствовать модернизации российской промышленности, но на практике Китай занял выжидательную позицию. Вместо активного участия в развитии российского производства китайские компании предпочитают поставлять готовую продукцию, тем самым закрепляя существующую экономическую асимметрию.

Проведённое исследование позволило выявить основные тенденции и стратегические особенности формирования системы управления рисками в российско-китайском экономическом взаимодействии в условиях санкционного давления и трансформации мировой экономической архитектуры.

Научная новизна работы заключается в том, что управление рисками рассматривается не как отдельный экономический инструмент, а как неотъемлемый компонент адаптивной модели двустороннего сотрудничества, обеспечивающей устойчивость партнёрства при высокой степени геополитической и институциональной неопределённости.

В ходе анализа впервые в единой исследовательской рамке были сопоставлены макроэкономические индикаторы, данные эмпирических кейсов и статистика инвестиционных потоков. Такой подход позволил выявить глубинное несоответствие между ускоренным ростом торгового оборота и сохраняющейся низкой активностью Китая в сфере прямых инвестиций в российскую экономику. В работе показано, что данный дисбаланс имеет системную природу и обусловлен не только внешними санкционными ограничениями, но и внутренними структурными особенностями национальных экономик обеих стран.

Теоретическая значимость исследования заключается в дальнейшем развитии представлений о стратегическом управлении рисками как о комплексной междисциплинарной категории, объединяющей экономические, институциональные и политико-правовые подходы. Полученные результаты вносят вклад в теорию международного экономического сотрудничества, расширяя инструментарий анализа транснациональных взаимодействий и механизмов устойчивого партнёрства в условиях глобальных вызовов.

Перспективы дальнейших исследований связаны с детальным изучением корпоративных стратегий российских и китайских компаний в санкционной среде, а также с оценкой возможностей применения цифровых технологий в сфере риск-менеджмента – от анализа больших данных до разработки алгоритмических моделей прогнозирования. Особое внимание в будущем должно быть уделено институциональному взаимодействию в рамках Евразийского экономического союза и инициативы «Один пояс, один путь», что создаёт предпосылки для углубления интеграции и укрепления долгосрочной устойчивости российско-китайского экономического партнёрства.

Список источников

1. Путин В.В. Россия и меняющийся мир // Московские новости. 2012. 27 февр. URL: <https://www.mn.ru/politics/78738> (дата обращения: 19.08.2023).
2. Fischer S. The Donbas Conflict. Opposing Interests and Narratives, Difficult Peace Process. SWP Research Paper 5/2019. Berlin : Stiftung Wissenschaft und Politik, April 2019. doi: 10.18449/2019RP05.
3. Connolly R. Russia's Response to Sanctions. How Western Economic Statecraft Is Reshaping Political Economy in Russia. Cambridge : Cambridge University Press, 2018.
4. Schubert J., Savkin D. Dubious Economic Partnership: Why a China-Russia Free Trade Agreement Is Hard to Reach // China Quarterly of International Strategic Studies. 2016. Vol. 2, № 4. P. 529–547.
5. Vinokurov E. The Free Trade Agreements of the Eurasian Economic Union // Baltic Rim Economies. 2020. № 2. P. 64.
6. Минэкономразвития России. Межправительственная Российско-Китайская комиссия по инвестиционному сотрудничеству. URL: <https://www.economy.gov.ru/>

material/departments/d16/mezhpravitelstvonnaya_rossiysko_kitayskaya_komissiya_po_investicionnomu_sotrudnichestvu/ (дата обращения: 19.12.2024).

7. Торговое представительство Российской Федерации в КНР. Российско-китайские межправительственные комиссии. URL: <http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/comission-new> (дата обращения: 19.12.2024).

8. General Administration of Customs of the People's Republic of China. Customs Statistics. URL: <http://stats.customs.gov.cn/indexEn> (дата обращения: 19.12.2024).

9. Захарова А. и др. Власти договорились о возвращении массового китайского туризма в Россию // РБК. 20 февр. 2023. URL: <https://www.rbc.ru/business/20/02/2023/63ec96989a794768763b0f03> (дата обращения: 19.12.2024).

10. United Nations. UN Comtrade Database. URL: <https://comtradeplus.un.org/> (дата обращения: 19.08.2023).

11. Чузунов А. Промышленность не рассталась с подсанкционным импортом // Коммерсантъ. 2023. 7 февр. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5811346> (дата обращения: 12.07.2023).

12. Тимерханов А. Продажи новых грузовиков в июне и 1 полугодии 2023 года // Autostat.ru. 2023. 7 июля. URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/55071/> (дата обращения: 13.12.2024).

13. Тимерханов А. Продажи новых легковых автомобилей в России в июне и 1 полугодии 2023 года // Autostat.ru. 2023. 5 июля. URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/55045/> (дата обращения: 13.12.2024).

14. Bilousova O. et al. Russia's Military Capacity and the Role of Imported Components. Kyiv, 19 June 2023. P. 17. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/06/Russian-import-of-critical-components.pdf> (дата обращения: 15.12.2024).

15. Банк России. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию: позиции по инструментам и странам-партнёрам (по принципу актив/пассив). URL: https://www.cbr.ru/vfs/eng/statistics/credit_statistics/direct_investment/dir-inv_in_country_1_e.xlsx (дата обращения: 19.12.2024).

16. Качёв И. Тихая революция в анализе иностранных инвестиций // Riddle. 2 авг. 2019. URL: <https://ridl.io/a-quiet-revolution-in-the-analysis-of-foreign-investments/> (дата обращения: 19.12.2024).

17. Национальное бюро статистики Китая. National Data. URL: <https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01> (дата обращения: 19.12.2024).

18. American Enterprise Institute. China Global Investment Tracker. URL: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (дата обращения: 19.12.2024).

19. Минэкономразвития России. Протокол 9-го заседания Межправительственной Российско-Китайской комиссии по инвестиционному сотрудничеству. 2022. 30 нояб. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ca0852d03e4de72932a6815fc712f334/Protokol_9-go.PDF (дата обращения: 19.12.2024).

20. Ferris E., Connolly R. Networks and Links. Why Russia's Infrastructure Is Holding Back Its Pivot to Asia. Research Paper. London : The Royal Institute of International Affairs, July 2020. URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2020-07-27-networks-links-russias-infrastructure-ferris-connolly.pdf> (дата обращения: 19.12.2024).

21. Trickett N. Russia's FDI Outlook Grim, with No Chinese Rescue in Sight // Russia Matters. 11 июля 2019. URL: <https://www.russiamatters.org/analysis/russias-fdi-outlook-grim-no-chinese-rescue-sight> (дата обращения: 19.12.2024).

22. Президент России. Российско-китайские переговоры. 2023. 21 марта. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/70748> (дата обращения: 15.12.2024).

23. Корнев Т. Холодильники раскрылись по-новому // Коммерсантъ. 2022. 18 нояб. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5669810> (дата обращения: 15.12.2024).

24. Парцвания В. Почему китаизация обедняет российское автомобилестроение // The Moscow Times. 2023. 31 марта. URL: <https://www.moscowtimes.ru/2023/03/31/pochemu-kitaizatsiya-obednyaet-rossiiskoe-avtomobilestroenie-a38670> (дата обращения: 15.12.2024).

References

1. Putin, V.V. (2012) *Rossiya i menyayushchiysya mir* [Russia and the changing world]. 27 February. [Online] Available from: <https://www.mn.ru/politics/78738> (Accessed: 19.08.2023).
2. Fischer, S. (2019) *The Donbas Conflict. Opposing Interests and Narratives, Difficult Peace Process*. SWP Research Paper 5/2019. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik. doi: 10.18449/2019RP05
3. Connolly, R. (2018) *Russia's Response to Sanctions. How Western Economic Statecraft Is Reshaping Political Economy in Russia*. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Schubert, J. & Savkin, D. (2016) Dubious Economic Partnership: Why a China-Russia Free Trade Agreement Is Hard to Reach. *China Quarterly of International Strategic Studies*. 2 (4). pp. 529–547.
5. Vinokurov, E. (2020) The Free Trade Agreements of the Eurasian Economic Union. *Baltic Rim Economies*. 2. p. 64.
6. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (2024) *Mezhpravitel'stvennaya Rossiysko-Kitayskaya komissiya po investitsionnomu sotrudnichestvu* [Intergovernmental Russian-Chinese Commission on Investment Cooperation]. [Online] Available from: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d16/mezhpravitelstvennaya_rossiysko_kitayskaya_komissiya_po_investicionnomu_sotrudnichestvu/ (Accessed: 19.12.2024).
7. Trade Representation of the Russian Federation in the People's Republic of China. (2024) *Rossiysko-kitayskie mezhpripravitel'stvennye komissii* [Russian-Chinese Intergovernmental Commissions]. [Online] Available from: <http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/comission-new> (Accessed: 19.12.2024).
8. General Administration of Customs of the People's Republic of China. (2024) *Customs Statistics*. [Online] Available from: <http://stats.customs.gov.cn/indexEn> (Accessed: 19.12.2024).
9. Zakharova, A. et al. (2023) *Vlasti dogovorilis' o vozvrashchenii massovogo kitayskogo turizma v Rossiyu* [Authorities have agreed on the return of mass Chinese tourism to Russia]. 20 February. [Online] Available from: <https://www.rbc.ru/business/20/02/2023/63ec96989a794768763b0f03> (Accessed: 19.12.2024).
10. United Nations. (2023) *UN Comtrade Database*. [Online] Available from: <https://comtradeplus.un.org/> (Accessed: 19.08.2023).
11. Chugunov, A. (2023) *Promyshlennost' ne rasstalas' s podsanktsionnym importom* [Industry has not parted with sanctioned imports]. 7 February. [Online] Available from: <https://www.kommersant.ru/doc/5811346> (Accessed: 12.07.2023).
12. Timerkhanov, A. (2023) *Prodazhi novykh gruzovikov v iyune i 1 polugodii 2023 goda* [Sales of new trucks in June and the first half of 2023]. 7 July. [Online] Available from: <https://www.autostat.ru/press-releases/55071/> (Accessed: 13.12.2024).
13. Timerkhanov, A. (2023) *Prodazhi novykh legkovykh avtomobiley v Rossii v iyune i 1 polugodii 2023 goda* [Sales of new passenger cars in Russia in June and the first half of 2023]. 5 July. [Online] Available from: <https://www.autostat.ru/press-releases/55045/> (Accessed: 13.12.2024).
14. Bilousova, O. et al. (2023) *Russia's Military Capacity and the Role of Imported Components*. Kyiv. 19 June. p. 17. [Online] Available from: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/06/Russian-import-of-critical-components.pdf> (Accessed: 15.12.2024).
15. Bank of Russia. (2024) *Pryamyje investitsii v Rossiyskuyu Federatsiyu: pozitsii po instrumentam i stranam-partneram (po printsipu aktiv/passiv)* [Direct Investment in the Russian Federation: Positions by Instruments and Partner Countries (Asset/Liability Principle)]. [Online] Available from: https://www.cbr.ru/vfs/eng/statistics/credit_statistics/direct_investment/dir-inv_in_country_1_e.xlsx (Accessed: 19.12.2024).
16. Tkachev, I. (2019) *Tikhaya revolyutsiya v analize inostrannykh investitsiy* [A quiet revolution in the analysis of foreign investments]. 2 August. [Online] Available from:

<https://ridl.io/a-quiet-revolution-in-the-analysis-of-foreign-investments/> (Accessed: 19.12.2024).

17. National Bureau of Statistics of China. (2024) *National Data*. [Online] Available from: <https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01> (Accessed: 19.12.2024).

18. American Enterprise Institute. (2024) *China Global Investment Tracker*. [Online] Available from: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (Accessed: 19.12.2024).

19. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (2022) *Protokol 9-go zasedaniya Mezhpriavitel'svennoy Rossiysko-Kitayskoy komissii po investitsionnomu sotrudnichestvu* [Protocol of the 9th Meeting of the Intergovernmental Russian-Chinese Commission on Investment Cooperation]. 30 November. [Online] Available from: https://www.economy.gov.ru/material/file/ca0852d03e4de72932a6815fc712f334/Protokol_9-go.PDF (Accessed: 19.12.2024).

20. Ferris, E. & Connolly, R. (2020) *Networks and Links. Why Russia's Infrastructure Is Holding Back Its Pivot to Asia*. Research Paper. London: The Royal Institute of International Affairs. July. [Online] Available from: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2020-07-27-networks-links-russias-infrastructure-ferris-connolly.pdf> (Accessed: 19.12.2024).

21. Trickett, N. (2019) Russia's FDI Outlook Grim, with No Chinese Rescue in Sight. *Russia Matters*. 11 July. [Online] Available from: <https://www.russiamatters.org/analysis/russias-fdi-outlook-grim-no-chinese-rescue-sight> (Accessed: 19.12.2024).

22. President of Russia. (2023) *Rossiysko-kitayskie peregovory* [Russian-Chinese Talks]. 21 March. [Online] Available from: <http://kremlin.ru/events/president/news/70748> (Accessed: 15.12.2024).

23. Kornev, T. (2022) *Kholodil'niki raskrylis' po-novomu* [Refrigerators revealed in a new way]. 18 November. [Online] Available from: <https://www.kommersant.ru/doc/5669810> (Accessed: 15.12.2024).

24. Partsvaniya, V. (2023) Pochemu kitaizatsiya obednyaet rossiyskoe avtomobilstroenie [Why Sincisation impoverishes the Russian automotive industry]. *The Moscow Times*. 31 March. [Online] Available from: <https://www.moscowtimes.ru/2023/03/31/pochemu-kitaizatsiya-obednyaet-rossiiskoe-avtomobilstroenie-a38670> (Accessed: 15.12.2024).

Информация об авторе:

Хунбо Лю – аспирант, Институт социально-гуманитарного образования, Московский педагогический государственный университет (Москва, Россия). E-mail: Hongbol878@gmail.com; ORCID ID: 0009-0007-2919-5365

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

Liu Hongbo, Ph.D. candidate, Institute of Social Sciences and Humanities Education, Moscow Pedagogical State University (Moscow, Russian Federation). E-mail: Hongbol878@gmail.com; ORCID ID: 0009-0007-2919-5365

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 28.10.2025;
одобрена после рецензирования 02.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 28.10.2025;
approved after reviewing 02.02.2026; accepted for publication 07.11.2025.*

Научная статья
УДК 338.28
doi: 10.17223/19988648/73/10

О практике исполнения государственного оборонного заказа в рамках Федеральной контрактной системы США

Игорь Сергеевич Кузнецов¹

¹ *Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Томск, Россия, harrukuznetsov@mail.ru*

Аннотация. Исследуются особенности исполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ) в рамках Федеральной контрактной системы (ФКС) США. Исследуются исторические этапы формирования и развития ФКС США. Рассматриваются нормативно-правовые основы, регламентирующие порядок размещения и исполнения оборонных контрактов, а также организационно-экономические механизмы взаимодействия между государственным и частным сектором в оборонно-промышленном комплексе США. Определяется роль отраслевых ассоциаций в ФКС США. Описаны механизмы ФКС США, играющие важную роль в выполнении государственного оборонного заказа. Раскрываются особенности ФКС США, заключающиеся в оказании государственной поддержки американским компаниям, работающим на ёмких коммерческих рынках, в том числе производителям оружия для населения США.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс США, федеральная контрактная система США, гособоронзаказ США, контрактные закупки США, государственно-частное партнёрство, коммерческие компании

Для цитирования: Кузнецов И.С. О практике исполнения государственного оборонного заказа в рамках Федеральной контрактной системы США // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 161–181. doi: 10.17223/19988648/73/10

Original article

On the practice of implementing government defense orders within the framework of the U.S. federal contracting system

Igor S. Kuznetsov¹

¹ *National Research Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation,
harrukuznetsov@mail.ru*

Abstract. The article investigates the particulars of executing the government defense order (GDO) within the framework of the U.S. federal contracting system (FCS). Historical stages of formation and evolution of the U.S. FCS are explored. Legal and regulatory foundations governing the placement and implementation of defense contracts, as well as organizational and economic mechanisms of interaction between the public and private sectors in the U.S. defense-industrial complex, are studied. The role of industry associations in the U.S. FCS is defined. Mechanisms of the U.S. FCS

playing a significant part in fulfilling the GDO are described. Features of the U.S. FCS are revealed, including providing state support to American companies operating in large commercial markets, particularly manufacturers of firearms intended for civilian use in the USA.

Keywords: U.S. defense-industrial complex, U.S. federal contracting system of the USA, U.S. government defense order, U.S. contractual purchases, public-private partnership, commercial companies

For citation: Kuznetsov, I.S. (2026) On the practice of implementing government defense orders within the framework of the U.S. federal contracting system. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 161–181. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/10

Контрактные закупки как одна из составляющих исполнения государственного оборонного заказа (далее – гособоронзаказа) представляется в качестве одного из приоритетных способов поддержания экономики, повышения качества и конкурентоспособности товаров и услуг, поставляемых частными лицами или иными структурами в соответствии с нуждами государства. В контексте совершенствования процессов гособоронзаказа примечательным представляется опыт США: в стране действует Федеральная контрактная система США (ФКС США), которая представляется в качестве совокупности правовых норм, институтов и процессов, с помощью которых федеральное правительство США осуществляет закупки товаров и услуг.

Формирование ФКС США имеет долгую историческую традицию, насчитывающую более 200 лет. Основные истоки данной системы, в которой эффективно выстроены вопросы организации, восходят к двадцатому веку. Современная система ФКС США сформировалась приблизительно к 1980-м гг. после принятия Единого федерального положения о закупках – Federal Acquisition Regulation (FAR) [1]. Под началом данного положения были объединены некогда разрозненные процессы, принципы и задачи в области государственных закупок; был сформирован единый свод требований, обязательных для исполнения федеральными ведомствами.

В ракурсе влияния ФКС США на гособоронзаказ, основную функцию играет Министерство обороны США. ФКС США на современном этапе обеспечивает нужды оборонного сектора, так как посредством нее Пентагон реализует гособоронзаказ, привлекает частных подрядчиков для обеспечения армии и её нужд (разработка, поставка вооружений, техники, оказание услуг и др.) [2]. Как верно отмечается в исследовании В.А. Федоровича, ФКС США представляет собой один из заслуживающих внимание механизмов государственно-частного партнерства, во главу которого поставлены идеи рыночной экономики – конкурирования частных подрядчиков (компаний-поставщиков) за возможность оказать услуги или осуществить поставки продукции на нужды гособоронзаказа и извлечь из этого прибыль. Военно-промышленный комплекс страны таким образом развивается посредством консолидации частно-государственных усилий [3, 4].

История развития ФКС США, как было подчеркнуто нами выше, обосновывается в ракурсе постепенного совершенствования законодательства

страны в области закупочной деятельности; США по мере расширения расходов на оборону столкнулись с проблемами централизации управления закупками. Причем отдельные проявления действующей ФКС проявились еще в период Второй мировой войны, в ходе которой частные предприятия (промышленность) активно исполняла нужды гособоронзаказа США. Впоследствии, в период 1960–1970-х гг., были созданы специальные институты, осуществляющие координацию закупочной деятельности и участвующие в процессах ФКС США (например, Управление федеральной контрактной политики (Office of Federal Procurement Policy, OFPP) при Белом доме). Спустя десять лет, а именно в 1984 г., правила действия ФКС США были унифицированы. В данный год вступил в силу упомянутый ранее FAR, который устанавливал прозрачные процедуры конкурентных торгов, выделял стандартизированные типы контрактов и содержал единые требования к подрядчикам. С тех пор ФКС США продолжает эволюционировать под влиянием угроз новой реальности (терроризм, киберпреступность, новые военные программы и др.) [5–7].

Отметим, что значимость ФКС США особенно высока именно для оборонной сферы, так как на долю Министерства обороны приходится основной объем федеральных контрактных расходов (в 2022 г. объемы составили 423,9 млрд долл. США, или около 14% всего бюджета страны) [8]. Таким образом, ФКС США обеспечивает вооруженные силы страны необходимыми материальными ресурсами и услугами в крупнейших во всем мире масштабах.

Рассматривая деятельность ФКС США, отметим, что она реализуется во многом благодаря развитой и многоуровневой структуре управления (институциональная структура управления отражена на рис. 1), которая регулируется федеральным законодательством, а также включает в себя исполнительные органы власти, закупающие агентства и специальные механизмы контроля закупок. Первостепенным элементом ФКС США является законодательная база, которая утверждается Президентом и реализуется под его ответственность; как отмечается в исследовании Н.Г. Вовченко, Т.В. Епифановой и О.Ю. Гурина, в США действует не менее 13 законодательных актов, которые определили развитие и функционирование ФКС США в современном виде [5]. Помимо представленных элементов, действует Управление федеральной контрактной политики (OFPP), которое в структуре Администрации президента координирует государственную закупочную политику. Под эгидой OFPP действует Федеральный совет по нормативам закупок (Federal Acquisition Regulatory Council), в который входят администратор OFPP, министр обороны, администраторы NASA и General Services Administration (GSA) [2, 9]. Совет разрабатывает и обновляет FAR – единый свод правил федеральных закупок. Дополнительно Министерство обороны издаёт собственный дополнительный регламент DFARS (Defense FAR Supplement) для учета специфики военной сферы. Таким образом, обеспечивается единообразие процедур закупок и нормативное регулирование для всех ведомств, что формирует уровень единой политики и постулирующих регламентов.



Рис. 1. Структура ФКС США. Источник: составлено автором по данным [2, 5, 9]

Отметим, что в рамках действующей структуры размещение федеральных заказов и исполнение закупок осуществляются в рамках федеральных ведомств; при исполнении гособоронзаказа таким ведомством является Министерство обороны США, а также его структуры. В Пентагоне за политику закупок отвечает Заместитель министра обороны по вопросам закупок и снабжения (Under Secretary of Defense for Acquisition & Sustainment), определяющий стратегию оборонных закупок. Конкретные закупочные процедуры реализуются контрактными службами видов вооружённых сил (Сухопутных войск, ВМС, ВВС и др.), специализированными агентствами (например, Агентством по управлению контрактами обороны – DCMA, Агентством по аудиту контрактов – DCAA и др.), а также непосредственно командованиями программ вооружений. В совокупности описанные органы формируют государственный заказ (от разработки требований до выбора подрядчиков), заключают контракты и контролируют их исполнение на всем цикле [2, 9]. Здесь следует отметить, что в отличие от некоторых других стран, в США почти отсутствуют государственные коммерческие производители вооружений – роль «государственных исполнителей» ограничена разве что государственными арсеналами и верфями, занимающимися ремонтом и обслуживанием техники. Основной объём гособоронзаказа выполняется частными компаниями на конкурентной основе.

Важной частью структуры ФКС являются также и контролирующие органы. Счётная палата США (Government Accountability Office, GAO) проводит аудит эффективности расходования средств и рассматривает жалобы (протесты) участников торгов. Система протестов позволяет не согласным с результатом тендера подрядчикам официально опротестовать итоги – ежегодно в GAO подаются тысячи протестов (в 2022 г., например, было подано около 1 655 протестов, в 2024 г. – 1 803, что является малой долей от общего числа заключённых контрактов)¹ [1]. Кроме того, в случае споров могут

¹ GAO Annual Report FY 2024: A Return to Business as Usual. 27.11.2024. URL: <https://www.hklaw.com/en/insights/publications/2024/11/gao-annual-report-fy-2024-a-return-to-business-as-usual> (дата обращения: 27.04.2025).

привлекаться специальные административные суды (например, Федеральный претензионный суд) и инспекционные органы внутри ведомств. Многоступенчатая система контроля обеспечивает прозрачность и подотчётность, так как все крупные оборонные контракты проходят проверки на соответствие закону, а участники рынка обладают понятными механизмами защиты своих интересов.

Стоит заметить, что гособоронзаказ США выполняется преимущественно частными корпорациями, составляющими ядро американского военно-промышленного комплекса. Крупнейшими подрядчиками Министерства обороны традиционно являются несколько ведущих высокотехнологических компаний (рис. 2).

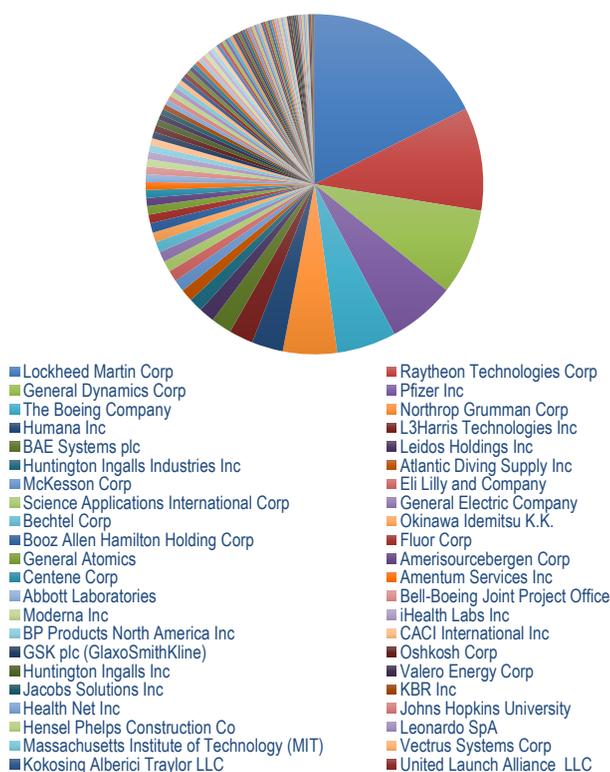


Рис. 2. Структура топ-100 компаний в области гособоронзаказа США в 2022 г.

Источник: составлено по данным [8]

В их числе абсолютный лидер – Lockheed Martin, получившая в 2022 финансовом году оборонные контракты на сумму 45,7 млрд долл. США (что соответствует 11,1% от общего объема контрактных обязательств Пентагона). Другие крупнейшие поставщики – Raytheon Technologies (25,4 млрд долл. США, 6,1%), General Dynamics (21,2 млрд долл. США, 5,1%), Boeing

(14,7 млрд долл. США, 3,6%) и Northrop Grumman (13,4 млрд долл. США, 3,2%). Совокупно первые пять корпораций формируют около трети всего оборонного заказа США. Крупнейшие компании разрабатывают и производят основную номенклатуру вооружений – от боевых самолётов и ракет (Lockheed Martin, Boeing, Northrop Grumman) до противоракетных комплексов и радиоэлектроники (Raytheon) и военных кораблей, подводных лодок и бронетехники (General Dynamics). Также в первую десятку поставщиков входят компании L3Harris, BAE Systems, Huntington Ingalls Industries (крупнейший судостроитель ВМС) и Leidos (IT-услуги), однако их совокупная доля куда меньше и составляет менее 2% на каждую компанию [8].

Отметим, что в системе гособоронзаказа США государственные исполнители играют ограниченную роль, поскольку американская модель полагается на частный сектор. Государству принадлежат лишь отдельные производственные мощности (например, арсеналы сухопутных войск, выполняющие ремонт и производство боеприпасов, или военно-морские верфи, занимающиеся обслуживанием кораблей), однако объем их выпуска невелик, и они не конкурируют с частными подрядчиками. Основная функция государственных структур – быть компетентным заказчиком и контролёром, тогда как исполнителями контрактов выступают частные компании. Таким образом, американский гособоронзаказ фактически реализуется через государственно-частное партнёрство, в котором государство гарантирует спрос и финансирование, а бизнес – инновации, эффективность и производственные мощности [5]. При этом на рынке военных поставок сохраняется высокая концентрация, так как несколько корпораций получают значительную большую часть контрактов. Тем не менее Пентагон стремится привлекать малый и средний бизнес (например, на малый бизнес законом резервируется не менее 20% от общей стоимости всех основных контрактов за финансовый год. На 2025 г. законодательно установлена цель заключения контрактов на малый бизнес не менее 25%¹) для поддержания конкуренции и развития промышленной базы.

Отметим, крупные оборонные корпорации не только выполняют контракты, но и активно взаимодействуют с государством в формировании политики закупок. Через механизмы обратной связи, консультативные советы и лоббистскую деятельность индустрия влияет на ФКС США. Вокруг Пентагона сформировалась система отраслевых ассоциаций – некоммерческих организаций, представляющих интересы оборонных компаний (Национальная ассоциация оборонной промышленности (NDIA) и Ассоциация аэрокосмической промышленности (AIA), а также Профессиональная служба подрядчиков (PSC) и др.) Ассоциации объединяют десятки компаний и служат площадкой развития диалога бизнеса с правительством; отслеживают законодательные инициативы и вырабатывают консолидированные позиции отрасли по ключевым вопросам закупочной политики. Например, NDIA через

¹ Federal Small Business Contracting Goals. 22.07.2025. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/IN12018> (дата обращения: 08.02.2026).

свою политическую команду мониторит и продвигает важные для оборонно-промышленной базы вопросы политики, информирует правительственных стейкхолдеров. Ассоциации нередко готовят аналитические отчёты и рекомендации для Конгресса и Министерства обороны, участвуют в рабочих группах при правительстве, лоббируют увеличение бюджета и т.д. [10].

Следует подчеркнуть, что в США специализированные отраслевые ассоциации систематически организуют обучение компаний – поставщиков государственных заказов, параллельно осуществляя тесное взаимодействие с профильными министерствами и федеральными агентствами, выступающими от имени заказчиков. Подобная система взаимодействия между представителями государственного сектора и частными поставщиками уникальна и не имеет аналогов в мировой практике, демонстрируя высокую эффективность в сфере организации и регулирования государственных закупок.

Корпорации также взаимодействуют с ФКС напрямую через контракты на исследования и опытно-конструкторские работы, совместные программы, заключение соглашений о разделении затрат и рисков. Многие крупнейшие подрядчики имеют в штате бывших высокопоставленных военных и чиновников, которые разбираются в механизмах системы. Отраслевые ассоциации играют конструктивную роль и в развитии закупочных процедур. Например, они участвуют в обсуждении изменений в FAR, подают консолидированные отзывы от промышленности на предлагаемые правительством правки. Через взаимодействие на конференциях и форумах (многие из которых организует NDIA, AIA) вырабатываются решения для повышения эффективности гособоронзаказа. Ассоциации также способствуют внедрению лучших коммерческих практик, обучению подрядчиков требованиям системы, развитию стандартов. Таким образом, корпорации и их объединения становятся активными участниками ФКС США. Коммерческие интересы (получение прибыли, рост рынков сбыта) во многом совпадают с государственными (получение современного вооружения и поддержание промышленной базы).

С учетом всего представленного укрупненно процесс исполнения гособоронзаказа в ФКС США представляется следующим образом (рис. 3).



Рис. 3. Процесс исполнения гособоронзаказа в США. Источник: составлено автором

Обращаясь к рис. 3, заметим, что формирование гособоронзаказа в США состоит из множества этапов, каждый из которых строго регламентируется FAR и внутренними процедурами Министерства обороны. Процесс начинается с планирования потребностей – военное руководство (виды вооружённых сил, командования) определяет, какое вооружение, техника или услуги требуются для реализации стратегии национальной обороны. Потребности оцениваются и обосновываются как с точки зрения военной целесообразности, так и бюджета. На уровне Конгресса США утверждаются бюджеты и программы (через ежегодно принимаемый Закон об ассигнованиях на оборону и др.), после чего уполномоченные органы запускают собственно закупочную процедуру. Первый формальный этап – планирование закупок, в ходе которого определяется оптимальная стратегия закупки; например, будет ли проводиться открытый конкурс или осуществится продление контракта; обсуждается, будут ли разбивать проект на этапы, какие требования предъявляются к исполнителям и т.д. Далее следует этап подготовки – заказчик оформляет пакет закупочной документации. В случае крупных оборонных проектов обычно выпускается «запрос информации» Request for Information (RFI) для изучения рынка, а затем официальная Request for Proposal (RFP) – заявка-приглашение к подаче предложений от всех заинтересованных поставщиков. В RFP подробно описываются технические требования к продукту или услуге, объёмы, сроки, критерии оценки заявок, тип контракта и другие условия.

На следующем этапе происходит подача предложений и отбор исполнителя. Компании в установленный срок готовят и направляют свои конкурсные заявки (предложения) в ответ на «запрос предложения» (RFP). Процесс выстраивается на конкурентной основе, так как, согласно принципам ФКС, предпочтительной является конкурентная закупка, когда по цене, техническим характеристикам, срокам и прочим критериям рассматривается множество предложений. Специальная комиссия от заказчика (включающая технических экспертов, контрактных офицеров, юристов) оценивает полученные предложения. Далее проводится выбор победителя – либо по наилучшей цене при соблюдении требований, либо по совокупности критериев лучшего соотношения цены-качества. В оборонном секторе нередко конкурсы проводятся в несколько итераций, с проведением переговоров, уточнением предложений и запросом окончательных оферт. Завершает этап заключение контракта – с победителем подписывается контракт, в котором фиксируются контрактные условия, а именно стоимость (фиксированная или расчетная), сроки исполнения, этапы поставки, ответственность сторон, положения об инспекциях и приемке и т.д.

После заключения контракта система переходит в стадию исполнения и постконтрактного управления. Подрядчик приступает к выполнению – будь то производство вооружения, разработка системы или оказание услуги. Государство осуществляет мониторинг исполнения, для чего назначаются контрактные офицеры и менеджеры программы, которые следят за соблю-

дением графика, целевыми показателями, качеством продукции. Для крупных оборонных поставок характерно активное взаимодействие заказчика и исполнителя, вследствие чего проводятся промежуточные проверки, испытания опытных образцов, вносятся при необходимости изменения через оформленные дополнения к контракту. В ходе исполнения действует жесткий контроль затрат – подрядчик регулярно отчитывается о фактических затратах, особенно при контрактах типа возмещения затрат. На завершающей стадии осуществляется приёмка результатов, в процессе которой военное ведомство инспектирует и принимает поставленную технику или работы, после чего контракт закрывается (заключительная оплата, юридическое закрытие обязательств). В случае нарушений или срывов контракт может быть расторгнут с наложением санкций.

Одним из ключевых элементов функционирования ФКС США являются контрактные офицеры – специально подготовленные государственные представители, обладающие специальным сертификатом, предоставляющим полномочия инициировать размещение заказа и заключать контракты. Контрактный офицер несет персональную ответственность за конечные результаты поставок. Постоянный мониторинг и оценка эффективности осуществляются Федеральной службой по контрактам США. В случае выявления несоответствий в администрировании или неэффективности контракта в процессе проверки, результаты работы исполнителей и уполномоченных лиц также подлежат признанию неэффективными [11].

Критически оценивая данную систему, отметим, что её отличительной чертой является развитая система контрактного администрирования. Специализированные органы (например, Defense Contract Management Agency, DCMA) проводят инспекции на предприятиях, приемку изделий по стандартам качества. В процессе участвуют военные представительства, аудиторские службы – Defense Contract Audit Agency (DCAA) проверяет финансовые аспекты. Все процедуры и процессы направлены на снижение рисков и гарантию того, что государство получит качественный продукт или услугу, соответствующие договорным условиям. Кроме того, действует механизм протестов, так как если какая-либо компания посчитает, что тендер прошёл с нарушениями (например, ее предложение отклонили необоснованно), она может подать протест в GAO. Тогда исполнение контракта приостанавливается на период рассмотрения (до 100 дней), и при выявлении нарушений GAO может рекомендовать пересмотреть результаты торгов. С одной стороны, данный механизм фактически стимулирует заказчиков строго соблюдать процедуры и критерии отбора [1, 9, 12]. С другой стороны, проявляется неповоротливость и высокая бюрократизация работы гособоронзаказа [13, 14].

На положительные аспекты работы действующей контрактной системы гособоронзаказа указывают и открытые статистические данные. Так, объёмы и структура государственного оборонного заказа США динамично меняются под воздействием бюджетных решений и внешних факторов. В финансовом 2022 г. суммарные контрактные обязательства Министерства обороны составили 423,9 млрд долл. США, что примерно на 7% больше, чем

годом ранее (в 2021 г. – 395,7 млрд долл. США) [8]. Рост продолжился и в 2023–2024 гг.; так, в 2023 финансовом году объём оборонных контрактов увеличился ещё почти на 9% [15] по причине наращивания военных закупок на фоне роста геополитической напряжённости и инфляционных процессов. Согласно данным Пентагона, около 50% средств ежегодно направляется на закупку собственно военных товаров – вооружений и техники (оружие, боеприпасы, транспортные средства, средства связи и т.д.), ещё 37% – на оплату различных услуг (от научно-исследовательских работ до логистики и обучения), примерно 10% – на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы [16].

Если рассмотреть разбивку по отраслевым сегментам, то крупнейшие статьи оборонных закупок США в последние годы включают ряд сегментов. Первый из них – авиация и ракетно-космическая техника (закупки боевых самолётов, вертолётов, беспилотников, ракетных комплексов); так, бюджет на 2024 г. предусматривает финансирование производства 86 истребителей F-35, 24 истребителей F-15EX для ВВС, 15 танкерных самолётов KC-46A [17]. В 2022 г. объёмы закупок авиационной техники несколько снизились для ВМС (завершение программы F/A-18E/F привело к сокращению заявки с 19,5 до 16,5 млрд долл. США) [18]. Однако в целом авиация остаётся крупнейшей статьёй расходов. Одновременно увеличиваются вложения в стратегические ракетные системы, ПРО и космические аппараты военного назначения. Так, в 2024 г. выделены дополнительные 2,1 млрд долл. США на гиперзвуковые ракетные программы Army LRHW и Navy CPS [17, 18].

Другой существенной статьёй расходов является военно-морское кораблестроение, так как США ежегодно инвестируют крупные суммы в строительство боевых кораблей и подводных лодок. Военно-морские верфи и частные судостроительные компании (HII, GD Electric Boat и др.) выполняют заказы на атомные подлодки, эсминцы, суда обеспечения. В 2022 г. на кораблестроение ВМС было запрошено около 22,6 млрд долл. США, что позволило начать постройку восьми кораблей (в том числе двух атомных субмарин класса Virginia и эсминец класса Arleigh Burke). В 2023–2024 гг. финансирование судостроения продолжило расти – Конгресс добавлял средства для ускорения ввода новых кораблей на фоне усиления Китая на море. Тем не менее эксперты отмечают, что нынешние темпы (7–8 кораблей в год) недостаточны для достижения целевого флота в 355 кораблей к 2030 г., что актуализирует задачу дальнейшего наращивания инвестиций в отрасль [18].

Важной частью закупок в США представляются боевые бронированные машины (танки Abrams, БМП, бронетранспортёры Stryker и JLTV), артиллерийские системы, стрелковое оружие и боеприпасы. Доля расходов на данные системы в общем бюджете несколько меньше, чем авиации и флота, однако в условиях поддержки союзников наблюдается рост производства боеприпасов и модернизации техники. В частности, резко возрос заказ на артиллерийские снаряды калибра 155 мм – армия увеличивает выпуск до 100 тыс. снарядов в месяц

к 2025 г. Также реализуются новые программы бронетехники (например, создание перспективной БМП для замены Bradley) [19].

Существенную часть гособоронзаказа США составляют контракты на электронику, средства связи, информационные системы, обеспечение кибербезопасности и т.д. Осуществляются инвестиции в C4ISR¹ (управление, контроль, связь, разведка и наблюдение); Пентагон ежегодно тратит миллиарды долларов на спутниковую связь, радары, тактические радио, системы обмена данными на поле боя. Крупные подрядчики в этом сегменте – L3Harris, Raytheon, Northrop Grumman (подразделения по электронике), BAE Systems и др. В 2022–2023 гг. наблюдается тренд увеличения заказов на киберсистемы и искусственный интеллект, а также на интеграцию разнородных сенсоров в единую сеть (концепция JADC2²).

В американской политике государственных закупок наблюдаются механизмы предпочтений, проявляющиеся в ограничении доступа к данным процедурам для некоторых крупных международных компаний, таких как российская «Лаборатория Касперского» и китайская Huawei. Основания в данном контексте касаются предполагаемого использования продукции указанных компаний разведывательными службами Российской Федерации и Китайской Народной Республики для проведения шпионской деятельности, направленной на секретные правительственные программы США [20].

Так, в 2017 г. компания «Лаборатория Касперского» была исключена из списка закупок, подготовленного Администрацией общих служб для госконтрактов правительства Соединенных Штатов. Важной вехой для правительства США стало решение федерального апелляционного суда, который подтвердил два общенациональных запрета, фактически запрещающих закупку программного обеспечения данной российской антивирусной компании для правительственных компьютеров или подрядчиков, работающих с государственными системами. Эти ограничения, введенные Министерством внутренней безопасности США в октябре 2017 г. и одобренные Конгрессом два месяца спустя, возникли в результате многомесячных заявлений о том, что антивирусные решения «Лаборатории Касперского» могут использоваться в качестве инструмента для шпионской деятельности РФ. В мае 2019 г. аналогичный запрет был установлен Конгрессом США в отношении китайской телекоммуникационной компании Huawei [21]. Санкции внутри страны также отражают жесткую политику США в вопросах государственного оборонного заказа. Например, в конце 2024 г. власти ограничили американским компаниям сотрудничество с крупнейшей китайской компанией в сфере телекоммуникаций Huawei, предполагающее многомиллиардные контракты с Пентагоном [22].

¹ C4ISR – сокращение от Command, Control, Communications, Computers (C4) и Intelligence, Surveillance, and Reconnaissance (ISR). Интегрированная система, обеспечивающая сбор, обработку и передачу информации для принятия оперативных решений в военных и гражданских операциях.

² JADC2 – сокращение Joint All-Domain Command and Control. Системы мультидоманного командования и управления.

Периодически возвращается в общественное внимание закон «Покупай американское» (The Buy American Act), который был впервые принят почти 100 лет назад – в 1933 г. Данный закон представляет собой значительную преференцию для отечественных производителей в контексте государственных закупок. Он охватывает все закупки, финансируемые за счет федерального бюджета. В соответствии с его положениями определенные государственные учреждения не имеют права на прямую закупку товаров и услуг за пределами страны, что иногда сопровождается введением норм «местного содержания». Кроме того, этот закон предоставляет национальным компаниям выгодные ценовые преференции. Следует отметить, что с некоторыми государствами США были подписаны «меморандумы о взаимодействии», освобождающие их от применения норм закона «покупай американское» [23]. В апреле 2002 г. в Конгресс США был внесен законопроект, подготовленный в Пентагоне, который предусматривал обязательное одобрение Комитета по иностранным инвестициям в США (CFIUS) для всех закупок, превышающих 100 млн долл., осуществляемых на внешнем рынке. Комитет, находящийся при Министерстве финансов, также был наделен обязанностями по мониторингу всех сделок, касающихся Министерства обороны, на сумму свыше 1 млн долл. Особыми чертами данной практики являются специфические аспекты американской регуляторной политики, касающиеся запретов на закупки, которые могут устанавливать государственные власти и муниципальные администрации для нужд общественного сектора¹.

Федеральный закон Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018 (FIRRMA) принят в августе 2018 г. и расширил юрисдикцию CFIUS, а также ужесточил контроль иностранных инвестиций в США².

В 2022 г. сенатские Комитеты по вооруженным силам от республиканской и демократической партии представили Пентагону чрезвычайные полномочия по закупкам, что позволило министерству обороны США заключать неконкурентные контракты с производителями оружия по контрактам, связанным с Украиной, а также снять ограничения на предоставление точных данных о затратах от подрядчиков таких контрактов [24].

Нынешняя политическая смена власти в США (победа на выборах 2024 г. Дональда Трампа), характеризующаяся назначением на ключевые посты администрации президента и руководителей различных ведомств лиц, осуществляющих нестандартные политические шаги, заявляют о переосмыслении американской военной машины. Классический подход Пентагона предполагает поэтапное совершенствование имеющегося вооружения

¹ Report on United State Barriers to Trade and European Commission. Brussels. 2001. July. P. 5.

² Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018. 27.06.2018. URL: <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/5841/text> (дата обращения: 07.02.2026).

посредством интеграции передовых технологических решений в испытанные боевые системы, ориентированное на создание оптимизированных версий действующих вооружённых сил страны.

Темп технологической трансформации беспрецедентен, ускоряя темпы изменений в условиях современного конфликта. Медленное улучшение существующих военных систем и длительные программы разработки новой техники, занимающие свыше десяти лет, представляют собой не только устаревший метод модернизации, но и несут существенные риски. В условиях, когда высокая скорость преобразований перестала быть конкурентным преимуществом, став, скорее, условием выживания, Вооружённые силы США обязаны оперативно реагировать на происходящие перемены и обеспечивать оперативную адаптацию к меняющимся условиям среды. Современная ситуация характеризуется широкой доступностью передовых технологий, вследствие чего военная мощь США должна определяться не столько качеством имеющихся вооружений, сколько эффективностью их эксплуатации. Для достижения указанной цели необходимо активное взаимодействие между операторами, техническими специалистами, инженерами и представителями промышленности. Истинные инновации возникают именно в процессе практической апробации концепций и решений непосредственно в реальных условиях, а не только в рамках лабораторных исследований.

Военная практика США часто характеризуется выражением «too late», которое можно интерпретировать следующим образом: американская стратегия ведения боевых действий нередко сталкивается с проблемой временной задержки принятия решений и недостаточной оперативностью реагирования на изменения обстановки, что снижает эффективность операций и увеличивает риск негативных последствий, иначе говоря «слишком поздно» [25]. Анализ современных военно-политических ситуаций, в которых принимали участие Вооружённые силы США, выявляет недостаточную эффективность существующей стратегии технологического оснащения армии. Несмотря на значительные финансовые вложения Пентагоном в традиционные виды вооружений, такие как танковые подразделения, морские суда и авианесущие группы, реальные условия боевого применения демонстрируют уязвимость данных платформ перед перспективными средствами поражения, такими как беспилотные комплексы и гиперзвуковые ракеты.

Характерным примером служит многомиллиардная инвестиционная программа по созданию многоцелевого истребителя пятого поколения F-35, стоимость которой превышает 2 трлн долл. Обладая значительно ограниченными возможностями обработки информации по сравнению даже с современными смартфонами, система управления данной авиационной единицы оказалась технически устаревшей ещё на этапе запуска серийного производства. Замедленный процесс обновления программного и аппаратного обеспечения делает проблематичным адекватное реагирование на стремительно развивающиеся угрозы нового поколения вооружений и технологий противника [26].

Необходимо подчеркнуть, что стартапы выполняют важную роль в разработке передовых технологий и создании военной продукции, привнося инновационные решения, повышающие эффективность оборонно-промышленного комплекса США и укрепляющие технологическую независимость государства. Примечателен опыт врача-ортопеда Стива Уокера, сотрудничавшего с изобретателем Стеном Шоне и специалистом в области инженерии Джоном Хонаном, результатом чего стало появление уникального изделия под названием Bodyguard Blanket («защитное покрывало») компании ProTecht. Данная конструкция представляет собой многослойный материал повышенной прочности, обладающий способностью противостоять огнестрельному оружию и осколкам взрывчатых веществ. Первоначально предназначенная для предотвращения травматизма школьников и гражданских лиц при массовых перестрелках, данная технология быстро нашла широкое применение в секторе оборонной промышленности США. Наряду с защитой сотрудников образовательных учреждений и персонала общественного обслуживания, она востребована для бронирования индивидуальной экипировки военнослужащих, защиты транспортных средств и зданий военных баз [27, 28].

Илон Маск, американский предприниматель и основатель компаний SpaceX и Tesla, оказывает значительное влияние на развитие технологий двойного назначения, используемых Министерством обороны США. Благодаря интеграции инновационных подходов и прорывных технических решений, созданные им предприятия вносят существенный вклад в модернизацию оборонно-промышленного комплекса Соединённых Штатов. Как известно, важнейшей инициативой компании является создание сети спутникового интернета Starlink, представляющей собой глобальную систему передачи данных с низким уровнем задержки сигнала. Данный проект обеспечил быстрый доступ к данным и коммуникациям в любом регионе мира, повысив уровень информационной осведомлённости подразделений Вооружённых сил США. Starlink способен функционировать в экстремальных погодных условиях и стал основой для построения защищённой информационной среды в зоне конфликтов и кризисных ситуаций, в том числе на Украине [29].

Компания Andurill Industries, основанная двадцатилетним техническим гением Палмером Лаки, создавшим гарнитуру виртуальной реальности Oculus Rift, выступает ключевым игроком в оборонном секторе США¹. Акцент стартапа на базе искусственного интеллекта соответствует стремлению Пентагона к созданию более интеллектуальных и быстрых систем, которые имеют потенциал к масштабированию².

¹ Реально виртуальный // Официальный сайт сетевого издания «Коммерсант». 07.12.2024. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7349390> (дата обращения: 19.05.2025).

² Справочное: В 2024 г. компания Andurill представила свои новые крылатые ракеты Barracuda, характеризующихся ускоренным вдвое производственным циклом по сравнению с традиционными аналогами и снижением себестоимости производства на 30%. Конструктивные особенности новых моделей предусматривают уменьшение количества

Молодым изобретателем-самоучкой Александром Ванг в 2016 г. основан в Сан-Франциско стартап Scale AI, который помогает военным совершенствовать системы обороны с помощью продвинутого искусственного интеллекта и машинного обучения. Scale напрямую сотрудничает с правительством, разрабатывая решения для наземных, воздушных, наводных и подводных автономных систем. Компанией предложена платформа генеративного искусственного интеллекта специально для оборонных целей¹.

Таким образом, активное сотрудничество с развивающимися стартапами для поиска новых технических решений выступает стратегическим способом США избежать отставания в технологическом развитии и удерживать лидирующее положение на мировом рынке военного оснащения. Успехи стартапов в американской практике являются стимулятором экономического роста в вопросах создания новейших технологических решений в мировой гонке вооружения. Научная поддержка исследований и разработок, преодоление трудностей коммерциализации и масштабирования результатов научной деятельности, принятие стратегических решений относительно вывода продукции на рынок, а также проведение оценки финансовых рисков обеспечиваются широким спектром специализированных отраслевых ассоциаций, фондов и организаций, ориентированных на создание и устойчивое развитие инновационных предприятий длительного жизненного цикла.

Характерной чертой законодательства США является наличие юридической нормы, предусматривающей реализацию огнестрельного оружия гражданским лицам, что выступает значимой отличительной особенностью данной правовой системы. В международной практике конституционально закреплено право на ношение огнестрельного оружия в трех странах – США, Мексике, Гватемале.

Ведущими производителями огнестрельного оружия в США, как известно, являются Smith & Wesson, Sturm Ruger и SIG Sauer. Компании производят почти половину (42%) всего стрелкового оружия, используемого армией и правоохранительными органами США [30].

Приведём открытые данные, свидетельствующие о государственной поддержке американским производителям даже на ёмких коммерческих рынках. Так, старейшая американская компания Smith & Wesson получила государственный заказ от Министерства армии США в июне 2025 г. в рамках программы иностранных военных продаж (Foreign Military Sales, FMS) на закупку револьверов Smith & Wesson Model 10 стоимостью более 73 тыс.

комплектующих элементов на 50%, при этом процесс сборки автоматизирован практически полностью, что обеспечивает сокращение необходимого инструментария на 95%.

¹ Рукотворный интеллект: как Scale AI использует живых операторов в цифровую эпоху // Официальный сайт сетевого издания «forbes.ru». 15.04.2023. URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/487525-rukotvornyj-intellekt-kak-scale-ai-ispol-zuet-zivyh-operatorov-v-cifrovuu-epohu> (дата обращения: 19.05.2025); Справочное: К настоящему моменту Scale AI заработала на государственных контрактах 60,6 млн долл. США.

долл. США¹. Компания Sturm Ruger & Co, также выпускающая огнестрельное оружие, имеет длительную историю в реализации гособоронзаказа США. Ruger заключила контракты на поставку пистолетов Ruger P95 для нужд армии США в 2004 г. (5 тыс. единиц) и для Федерального бюро тюрем (заключен долгосрочный контракт в 2008 г. на поставку 3 тыс. единиц пистолетов) [31, 32]. SIG Sauer, компания активно участвующая в крупных программах перевооружения, в июле 2025 г. заключила купный контракт на сумму 95 млн долл. на поставку передовых винтовок (MCX, MMG 338) для Израиля в рамках FMS. Компания принимает участие в международных тендерах, например, 50 тыс. пистолетов P320 для армии Швейцарии, что подтверждает статус глобального игрока в рамках гособоронзаказа [33, 34].

Оборот оружия в американской практике выступает двуединой системой. Массовый гражданский рынок служит не только для извлечения коммерческой прибыли, но и для поддержания производственных мощностей на случай масштабных военных заказов. Компания Smith & Wesson использует гражданские линейки продукции для участия в тендерах Пентагона.

Таким образом, гражданский рынок и гособоронзаказ США создают замкнутый цикл финансовой и политической поддержки оружейного сектора США. Отличительная модель «двойного финансирования» от налогоплательщиков крупным производителям создает уникальную ситуацию, когда интерес корпорации к сохранению максимального широкого доступа к оружию для населения напрямую продиктован необходимостью поддерживать производственные мощности и максимальные военные расходы², которые активно используются для выполнения гособоронзаказа, в том числе обеспечивая США пальму первенства в мировом рейтинге экспорта вооружений³.

Список источников

1. An Overview of GAO's FY2022 Annual Bid Protest Report. 18.11.2022. URL: <https://www.butzel.com/alert-an-overview-of-gaos-fy-2022-annual-bid-protest-report> (дата обращения: 10.03.2025).

2. Federal Acquisition Regulatory Council. URL: <https://uscode.house.gov/view.xhtml?req=granuleid:USC-2000-title41-section421&num=0&edition=2000> (дата обращения: 10.03.2025).

3. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: военная экономика (организация и управление) / под общ. ред. П.С. Золотарева, Е.А. Роговского. М.: Междунар. отношения, 2013. 616 с.

¹ HigherGov – платформа рыночной аналитики и инструментов развития бизнеса (Предоставление доступа к государственным контрактам). URL: <https://www.highergov.com/contract/W15QKN25P0010/#people> (дата обращения: 15.02.2026).

² Военные расходы по странам // Международная аналитическая платформа. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/military-expenditure> (дата обращения: 15.02.2026).

³ Продажи оружия по странам // Международная аналитическая платформа. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/weapons-sales> (дата обращения: 15.02.2026).

4. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.А. США: Федеральная контрактная система: механизм регулирования государственного хозяйствования. Изд. перераб. и доп. М. : Наука, 2010. 1055 с.

5. Вовченко Н.Г., Епифанова Т.В., Гурин О.Ю. Особенности формирования федеральной контрактной системы США: организационно-институциональный аспект. // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. 2015. № 2. С. 105–115.

6. Гилькова О.Н. Федеральная контрактная система США как основа государственно-частного партнерства в военной сфере // Дискуссия. 2018. № 4 (89). С. 62–70.

7. Пестикова Т.А. Функционирование контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных нужд в США // Актуальные исследования. 2019. № 2 (2). С. 39–42.

8. Top 100 Defense Contractors 2022. URL: <https://dsm.forecastinternational.com/2023/02/22/top-100-defense-contractors-2022/> (дата обращения: 11.03.2025).

9. Federal Acquisition Process Flowchart: Addressing Challenges Across 5 Phases. URL: <https://appian.com/blog/acp/public-sector/federal-acquisition-process-flowchart#> (дата обращения: 11.03.2025).

10. Our Work NDIA. URL: <https://www.ndia.org/policy/our-work> (дата обращения: 15.03.2025).

11. Анчишкина О.В. Планирование государственных закупок: опыт ФКС США для развития контрактных отношений в Российском госзаказе // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 6. С. 66–94.

12. GAO Bid Protest Annual Report to Congress for Fiscal Year 2023. URL: <https://www.gao.gov/products/gao-24-900538#> (дата обращения: 15.03.2025).

13. Beating the Ossification Trap: Why Reform, Not Spending, Will Salvage American Power. URL: <https://warontherocks.com/2024/02/beating-the-ossification-trap-why-reform-not-spending-will-salvage-american-power/> (дата обращения: 11.03.2025).

14. DoD Contracting for Startups 101. URL: <https://a16z.com/dod-contracting-for-startups-101/> (дата обращения: 12.03.2025).

15. DOD Releases Report on Defense Spending by State in Fiscal Year 2023. URL: <https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3935678/dod-releases-report-on-defense-spending-by-state-in-fiscal-year-2023/> (дата обращения: 12.03.2025).

16. The U.S. Defense Industrial Base: Background and Issues for Congress. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/R47751> (дата обращения: 10.03.2025).

17. Defense spending bill has some Ukraine aid, multiyear munitions buys. URL: <https://www.defensenews.com/congress/2024/03/21/defense-spending-bill-has-some-ukraine-aid-multiyear-munitions-buys/> (дата обращения: 12.03.2025).

18. BUDGET 2022: New Biden Budget Would Cut Navy Shipbuilding, Aircraft. URL: <https://www.nationaldefensemagazine.org/articles/2021/5/28/new-biden-budget-would-cut-navy-shipbuilding-aircraft> (дата обращения: 15.03.2025).

19. Arms Manufacturers Catching Up with World's Insatiable Need for 155mm Rounds. URL: <https://www.nationaldefensemagazine.org/articles/2024/9/11/arms-manufacturers-catching-up-with-worlds-insatiable-need-for-155mm-rounds> (дата обращения: 12.03.2025).

20. Апелляционный суд США отклонил жалобу Лаборатории Касперского // Рамблер. 03.12.2018. URL: <https://news.rambler.ru/other/41368207-апелляционну-суд-ssha-otklonil-zhalobu-laboratorii-kasperskogo/?updated> (дата обращения: 07.03.2025).

21. The Cybersecurity 202: The U.S. got tough on Kaspersky and Huawei. Will Russia and China retaliate? // Washington Post. 07.12.2018. URL: https://www.washingtonpost.com/news/power-post/paloma/the-cybersecurity202/2018/12/07/the-cybersecurity-202-the-u-s-got-tough-on-kaspersky-and-huawei-will-russiaand-china-retaliate/5c095c4a1b326b60d128014f/?noredirect=on&utm_term=.1674fb991af6 (дата обращения: 20.04.2025).

22. Американские ИТ-компании лишат контрактов с Пентагоном за сотрудничество с Huawei // CNews. 11.12.2024. URL: https://www.cnews.ru/news/top/2024-12-10_amerikanskih_tehnologicheskie (дата обращения: 27.04.2025).

23. Buy American and Hire American // Whitehouse USA. 18.04.2017. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidentialexecutive-order-buy-american-hire-american/> (дата обращения: 15.03.2025).

24. Законопроект Сената наделяет Пентагон полномочиями по закупкам как в военное время. 20.10.2022. URL: <https://www.wsws.org/ru/articles/2022/10/20/pent-o20.html> (дата обращения: 27.04.2025).

25. Reimagining the American War Machine. 07.02.2025. URL: <https://www.nytimes.com/2025/02/07/opinion/us-military-weapons-pentagon.html> (дата обращения: 27.04.2025).

26. The U.S. Military Is Not Ready for the New Era of Warfare. 13.09.2024. URL: <https://www.nytimes.com/2024/09/13/opinion/ai-drones-robot-war-pentagon.html> (дата обращения: 27.04.2025).

27. Oklahoma Company Creates Bulletproof Blanket to Protect Kids During School Shootings. 09.06.2014. URL: <https://www.entrepreneur.com/leadership/oklahoma-company-creates-bulletproof-blanket-to-protect/234645> (дата обращения: 11.05.2025).

28. The child's safety blanket that can stop a bullet: \$1,000 fabric can also help protect children from falling debris from tornadoes. 09.06.2014. URL: <https://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-2653340/The-childs-safety-blanket-stop-bullet-1-000-fabric-help-protect-children-falling-debris-tornadoes.html> (дата обращения: 11.05.2025).

29. State Dept. Plans \$400 Million Purchase of Armored Tesla Cybertrucks. 12.02.2025. URL: <https://www.nytimes.com/2025/02/12/us/politics/trump-tesla-musk-cybertruck.html> (дата обращения: 11.05.2025).

30. США за 20 лет увеличили объемы производства огнестрельного оружия в три раза // Новые Известия on-line. 19.05.2022. URL: https://newzv.ru/news/2022-05-19/ssha-za-20-let-uvelichili-ob-emy-proizvodstva-ognestrel'nogo-oruzhiya-v-tri-raza-357972?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 13.02.2026).

31. U.S. Army Awards Sturm, Ruger & Co., Inc. Contract for 5,000 Pistols. 23.12.2004 // Sturm, Ruger & Co., Inc. 19.05.2022. URL: <https://ruger.com/news/2004-12-23.html> (дата обращения: 15.02.2026).

32. Federal Bureau of Prisons Awards Sturm, Ruger & Co., Inc. 5-Year Contract. 27.03.2008 // Sturm, Ruger & Co., Inc. 19.05.2022. URL: <https://beta.ruger.com/news/2008-03-27.html> (дата обращения: 15.02.2026).

33. Israeli SIG Sauer machine gun order confirmed. 07.08.2025 // Jane's Information Group. URL: <https://www.janes.com/osint-insights/defence-news/weapons/israeli-sig-sauer-machine-gun-order-confirmed> (дата обращения: 15.02.2026).

34. Swiss Army opts for most economical pistol model. 04.12.2025 // Официальный сайт международной Швейцарской вещательной корпорации «SWI swissinfo.ch». URL: https://www.swissinfo.ch/eng/various/swiss-army-opts-for-most-economical-pistol-model/90585688?utm_source=multiple&utm_medium=website&utm_campaign=news_en&utm_content=o&utm_term=wpblock_news (дата обращения: 15.02.2026).

References

1. Butzel. (2022) *An Overview of GAO's FY2022 Annual Bid Protest Report*. 18 November. [Online] Available from: <https://www.butzel.com/alert-an-overview-of-gaos-fy-2022-annual-bid-protest-report> (Accessed: 10.03.2025).

2. United States. (2000) *Federal Acquisition Regulatory Council*. [Online] Available from: <https://uscode.house.gov/view.xhtml?req=granuleid:USC-2000-title41-section421&num=0&edition=2000> (Accessed: 10.03.2025).
3. Fedorovich, V.A., Muravnik, V.B. & Bochkarev, O.I. (2013) *SShA: voennaya ekonomika (organizatsiya i upravlenie)* [USA: Military Economy (Organization and Management)]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya.
4. Fedorovich, V.A., Patron, A.P. & Zavarukhin, V.A. (2010) *SShA: Federal'naya kontrakt'naya sistema: mekhanizm regulirovaniya gosudarstvennogo khozyaystvovaniya* [USA: Federal Contracting System: Mechanism for Regulating Public Administration]. Moscow: Nauka.
5. Vovchenko, N.G., Epifanova, T.V. & Gurin, O.Yu. (2015) Osobennosti formirovaniya federal'noy kontrakt'noy sistemy SShA: organizatsionno-institutsional'nyy aspekt [Features of the formation of the US federal contracting system: organizational and institutional aspect]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. 2. pp. 105–115.
6. Gil'kova, O.N. (2018) Federal'naya kontrakt'naya sistema SShA kak osnova gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v voennoy sfere [The US federal contracting system as the basis for public-private partnership in the military sphere]. *Diskussiya*. 4 (89). pp. 62–70.
7. Pestikova, T.A. (2019) Funktsionirovanie kontrakt'noy sistemy v sfere zakupok dlya obespecheniya gosudarstvennykh nuzhd v SShA [Functioning of the contracting system in the field of procurement for state needs in the USA]. *Aktual'nye issledovaniya*. 2 (2). pp. 39–42.
8. Forecast International. (2023) *Top 100 Defense Contractors 2022*. [Online] Available from: <https://dsm.forecastinternational.com/2023/02/22/top-100-defense-contractors-2022/> (Accessed: 11.03.2025).
9. Appian. (2024) *Federal Acquisition Process Flowchart: Addressing Challenges Across 5 Phases*. [Online] Available from: <https://appian.com/blog/acp/public-sector/federal-acquisition-process-flowchart#> (Accessed: 11.03.2025).
10. National Defense Industrial Association. (2025) *Our Work*. [Online] Available from: <https://www.ndia.org/policy/our-work> (Accessed: 15.03.2025).
11. Anchishkina, O.V. (2011) Planirovanie gosudarstvennykh zakupok: opyt FKS SShA dlya razvitiya kontrakt'nykh otnosheniy v Rossiyskom goszakaze [Public procurement planning: the experience of the US FCS for the development of contractual relations in Russian public procurement]. *ETAP: Ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika*. 6. pp. 66–94.
12. United States Government Accountability Office. (2024) *GAO Bid Protest Annual Report to Congress for Fiscal Year 2023*. [Online] Available from: <https://www.gao.gov/products/gao-24-900538#> (Accessed: 15.03.2025).
13. Brooks, M. (2024) Beating the Ossification Trap: Why Reform, Not Spending, Will Salvage American Power. *War on the Rocks*. 14 February. [Online] Available from: <https://warontherocks.com/2024/02/beatng-the-ossification-trap-why-reform-not-spending-will-salvage-american-power/> (Accessed: 11.03.2025).
14. Harrigan, F. & Thacker, N. (2024) *DoD Contracting for Startups 101*. [Online] Available from: <https://a16z.com/dod-contracting-for-startups-101/> (Accessed: 12.03.2025).
15. United States Department of Defense. (2024) *DOD Releases Report on Defense Spending by State in Fiscal Year 2023*. [Online] Available from: <https://www.defense.gov/News/Releases/Release/Article/3935678/dod-releases-report-on-defense-spending-by-state-in-fiscal-year-2023/> (Accessed: 12.03.2025).
16. Congressional Research Service. (2024) *The U.S. Defense Industrial Base: Background and Issues for Congress*. R47751. [Online] Available from: <https://www.congress.gov/crs-product/R47751> (Accessed: 10.03.2025).
17. Gould, J. (2024) Defense spending bill has some Ukraine aid, multiyear munitions buys. *Defense News*. 21 March. [Online] Available from: <https://www.defensenews.com/congress/2024/03/21/defense-spending-bill-has-some-ukraine-aid-multiyear-munitions-buys/> (Accessed: 12.03.2025).

18. Harper, J. (2021) BUDGET 2022: New Biden Budget Would Cut Navy Shipbuilding, Aircraft. *National Defense Magazine*. 28 May. [Online] Available from: <https://www.nationaldefensemagazine.org/articles/2021/5/28/new-biden-budget-would-cut-navy-shipbuilding-aircraft> (Accessed: 15.03.2025).

19. Harper, J. (2024) Arms Manufacturers Catching Up with World's Insatiable Need for 155mm Rounds. *National Defense Magazine*. 11 September. [Online] Available from: <https://www.nationaldefensemagazine.org/articles/2024/9/11/arms-manufacturers-catching-up-with-worlds-insatiable-need-for-155mm-rounds> (Accessed: 12.03.2025).

20. Rambler. (2018) *Apellyatsionnyy sud SShA otklonil zhalobu Laboratorii Kasperskogo* [US Court of Appeals dismissed Kaspersky Lab complaint]. 3 December. [Online] Available from: <https://news.rambler.ru/other/41368207-apellyatsionnyy-sud-ssha-otklonil-zhalobu-laboratorii-kasperskogo/?updated> (Accessed: 07.03.2025).

21. Brandom, R. (2018) The Cybersecurity 202: The U.S. got tough on Kaspersky and Huawei. Will Russia and China retaliate? *The Washington Post*. 7 December. [Online] Available from: https://www.washingtonpost.com/news/power-post/paloma/the-cybersecurity202/2018/12/07/the-cybersecurity-202-the-u-s-got-tough-on-kaspersky-and-huawei-will-russiaand-china-retaliate/5c095c4a1b326b60d128014f/?noredirect=on&utm_term=.1674fb991af6 (Accessed: 20.04.2025).

22. CNews. (2024) *Amerikanskije IT-kompanii lishat kontraktov s Pentagonom za sotrudnichestvo s Huawei* [US IT companies will lose contracts with the Pentagon for cooperation with Huawei]. 10 December. [Online] Available from: https://www.cnews.ru/news/top/2024-12-10_amerikanskih_tehnologicheskije (Accessed: 27.04.2025).

23. White House. (2017) *Buy American and Hire American*. 18 April. [Online] Available from: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-buy-american-hire-american/> (Accessed: 15.03.2025).

24. World Socialist Web Site. (2022) *Zakonoproekt Senata nadelyaet Pentagon polnomochiyami po zakupkam kak v voennoe vremya* [Senate bill gives Pentagon wartime procurement powers]. 20 October. [Online] Available from: <https://www.wsws.org/ru/articles/2022/10/20/pent-o20.html> (Accessed: 27.04.2025).

25. Friedman, T.L. (2025) Reimagining the American War Machine. *The New York Times*. 7 February. [Online] Available from: <https://www.nytimes.com/2025/02/07/opinion/us-military-weapons-pentagon.html> (Accessed: 27.04.2025).

26. Krepinevich, A. (2024) The U.S. Military Is Not Ready for the New Era of Warfare. *The New York Times*. 13 September. [Online] Available from: <https://www.nytimes.com/2024/09/13/opinion/ai-drones-robot-war-pentagon.html> (Accessed: 27.04.2025).

27. Entrepreneur. (2014) *Oklahoma Company Creates Bulletproof Blanket to Protect Kids During School Shootings*. 9 June. [Online] Available from: <https://www.entrepreneur.com/leadership/oklahoma-company-creates-bulletproof-blanket-to-protect/234645> (Accessed: 11.05.2025).

28. Daily Mail. (2014) *The child's safety blanket that can stop a bullet: \$1,000 fabric can also help protect children from falling debris from tornadoes*. 9 June. [Online] Available from: <https://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-2653340/The-childs-safety-blanket-stop-bullet-1-000-fabric-help-protect-children-falling-debris-tornadoes.html> (Accessed: 11.05.2025).

29. Lipton, E. (2025) State Dept. Plans \$400 Million Purchase of Armored Tesla Cybertrucks. *The New York Times*. 12 February. [Online] Available from: <https://www.nytimes.com/2025/02/12/us/politics/trump-tesla-musk-cybertruck.html> (Accessed: 11.05.2025).

30. *Novye Izvestiya*. (2022) SShA za 20 let uvelichili ob"emy proizvodstva ognestrel'nogo oruzhiya v tri raza [The United States has tripled firearms production in 20 years]. 19 May. [Online] Available from: <https://newizv.ru/news/2022-05-19/ssha-za-20-let-uvelichili-ob>

emy-proizvodstva-ognestrelnogo-oruzhiya-v-tri-raza-357972?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (Accessed: 13.02.2026).

31. Sturm, Ruger & Co., Inc. (2004) *U.S. Army Awards Sturm, Ruger & Co., Inc. Contract for 5,000 Pistols*. 23 December. [Online] Available from: <https://ruger.com/news/2004-12-23.html> (Accessed: 15.02.2026).

32. Sturm, Ruger & Co., Inc. (2008) *Federal Bureau of Prisons Awards Sturm, Ruger & Co., Inc. 5-Year Contract*. 27 March. [Online] Available from: <https://beta.ruger.com/news/2008-03-27.html> (Accessed: 15.02.2026).

33. Jane's Information Group. (2025) *Israeli SIG Sauer machine gun order confirmed*. 7 August. [Online] Available from: <https://www.janes.com/osint-insights/defence-news/weapons/israeli-sig-sauer-machine-gun-order-confirmed> (Accessed: 15.02.2026).

34. Swissinfo.ch. (2025) *Swiss Army opts for most economical pistol model*. 4 December. [Online] Available from: https://www.swissinfo.ch/eng/various/swiss-army-opts-for-most-economical-pistol-model/90585688?utm_source=multiple&utm_medium=website&utm_campaign=news_en&utm_content=o&utm_term=wpblock_news (Accessed: 15.02.2026).

Информация об авторе:

Кузнецов И.С. – соискатель, Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет (Томск, Россия). E-mail: harrukuznetsov@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

I.S. Kuznetsov, external postgraduate student, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: harrukuznetsov@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 11.11.2025;
одобрена после рецензирования 11.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 11.11.2025;
approved after reviewing 11.02.2026; accepted for publication 19.02.2026*

Научная статья
УДК 339.54
doi: 10.17223/19988648/73/11

Цифровизация мировой торговли: тенденции и вызовы

Станислав Габриель Арнетт^{1,2}

¹ *Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД Российской Федерации (МГИМО), Москва, Россия*

² *АНО «Центр экспертизы по вопросам ВТО», Москва, Россия
arnett_sg@mail.ru*

Аннотация. Исследование посвящено анализу главных тенденций цифровизации мировой торговли и современных вызовов цифровой трансформации. Целью является анализ текущего состояния цифровой торговли и выявление основных проблем, мешающих её развитию, а также новых возможных барьеров, способных ограничить рост торговли. В исследовании использован комплексный подход, включающий анализ документов, контент-анализ, методы системного, сравнительного, графического и описательного анализа. Проведен комплексный анализ цифровизации мировой торговли, объединяющий изучение трансграничных потоков данных, платформенной экономики, цифровых барьеров и внедрения цифровых валют, при этом особое внимание уделено роли цифровых валют в изменении архитектуры международных расчетов и формировании новых правил глобальной торговли. Выявлено несколько основополагающих тенденций. Цифровая информация выступает новым ресурсом, стимулируя торговлю товарами и услугами, облегчая доступ на глобальные рынки даже небольшим компаниям. Рассмотрен также феномен платформенной экономики, благодаря которой глобальные торговые платформы становятся ключевыми посредниками международной торговли, меняя структуру цепочек поставок и внедряя новые технологии, такие как искусственный интеллект и интернет вещей. Выделены и новые барьеры, связанные с цифровизацией: политика локализации данных, цифровой протекционизм и отсутствие унифицированных стандартов, которые ограничивают потенциал роста глобальной торговли. На фоне существующих вызовов одним из наиболее безрисковых путей многими странами рассматривается внедрение цифровых валют центральных банков, что также является одной из современных тенденций, способных изменить международные расчёты, повысить их скорость и снизить издержки.

Ключевые слова: цифровизация, цифровизация торговли, цифровая экономика, ЦВЦБ, цифровые барьеры, платформенная экономика, локализация данных, цифровой протекционизм, вызовы цифровизации, цифровое неравенство

Для цитирования: Арнетт С.Г. Цифровизация международной торговли: тенденции и вызовы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 182–196. doi: 10.17223/19988648/73/11

Original article

Digitalization of global trade: trends and challenges

Stanislav Gabriel Arnett^{1,2}

¹ MGIMO University, Moscow, Russian Federation

² WTO Expertise Center, Moscow, Russian Federation

^{1,2} arnett_sg@mail.ru

Abstract. The research examines the main trends of digitalization of world trade and modern challenges of digital transformation. The study aims to analyze the current state of digital commerce and identify the main problems hindering its development, as well as new possible barriers that can limit the growth of trade. The study uses an integrated approach, including document analysis, content analysis, as well as methods of systematic, comparative, graphical and descriptive analysis. The scientific novelty of the research consists in a comprehensive analysis of the digitalization of world trade, combining the study of cross-border data flows, the platform economy, digital barriers and the introduction of digital currencies, with special attention paid to the role of digital currencies in changing the architecture of international settlements and the formation of new rules of global trade. The study identified several fundamental trends. Digital information acts as a new resource, stimulating trade in goods and services, facilitating access to global markets even for small companies. The phenomenon of the platform economy is also considered, thanks to which global trading platforms become key intermediaries of international trade, changing the structure of supply chains and introducing new technologies such as artificial intelligence and the Internet of Things. New barriers related to digitalization have also been identified: data localization policies, digital protectionism, and the lack of unified standards that limit the growth potential of global trade. Against the background of existing challenges, many countries consider the introduction of central bank digital currencies to be one of the most risk-free ways, which is also one of the current trends that can change international settlements, increase their speed and reduce costs. The results of the study can be useful to government agencies and international organizations in developing strategies for regulating digital trade, businesses involved in cross-border digital trade to adapt to new conditions and minimize risks, as well as the scientific community for further research in the field of digital economy.

Keywords: digitalization, trade digitalization, digital economy, digital securities, digital barriers, platform economy, data localization, digital protectionism, challenges of digitalization, digital inequality

For citation: Arnett, S.G. (2026) Digitalization of global trade: Trends and challenges. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 182–196. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/11

Введение

Цифровизация мировой торговли предоставляет возможности для роста и внедрения инноваций, которые меняют традиционные методы ведения бизнеса и формируют новые формы взаимодействия между участниками

торговли. О масштабе цифровизации торговли свидетельствуют статические данные: доля цифровой торговли возросла до 22% и ожидается, что рост будет продолжаться. Цифровизация отражается и косвенно, за счет оптимизации и перевода в цифровой формат документации, в том числе таможенной, что помогает ускорить прохождение границы и снизить издержки.

В то же время внедрение цифровых технологий сопровождается многочисленными вызовами, требующими внимания и решений. В последние годы торговля между странами вышла на новый цифровой уровень: наблюдается значительный рост числа компаний, участвующих в международной электронной коммерции: по статистике, более 50% стран мира вовлечены в этот процесс, что отражает глобализацию и интеграцию рынков.

В рамках данного исследования автором рассматриваются ключевые тенденции цифровизации мировой торговли и современные вызовы цифровой трансформации. Рассмотрены рост трансграничных потоков данных и их значение для торговли товарами и услугами, исследован процесс развития платформенной экономики и роста влияния цифровых торговых платформ на глобальные цепочки поставок. Третья часть посвящена цифровым торговым барьерам, которые возникают в результате отсутствия единого многостороннего регулирования. Затем проанализировано внедрение цифровых валют и их потенциальное влияние на международные расчёты. Также выделены основные вызовы цифровой трансформации торговли, включая проблемы кибербезопасности, цифрового неравенства, правовой неопределённости и нехватки инфраструктуры.

Обзор литературы

Анализ тенденций развития международной торговли в условиях цифровизации рассматривали О.В. Никулина и С.А. Петросян [1]. Проблемы реализации цифровизации мировой торговли изучали О.Г. Каспарова [2], М.И. Лесюк и Е.Н. Смирнов [3]. Влияние цифровизации на структуру и конфигурацию международной торговли описывал А.Н. Спартак [4], М.А. Горобченко [5], С. Мирзайе и М. Мохиуддин [6], а также М. Маттесс и С. Кункель [7]. Вызовы глобального регулирования международной цифровой торговли анализировал Е.Н. Смирнов [8]. Последствия цифровой трансформации для международной торговли, включая изменения в цепочках поставок и регуляторные вопросы, рассматривал А.Н. Спартак [4], С. Мирзайеи и М. Мохиуддин [6], К. Хан [9]. Влияние цифровизации на снижение затрат и изменение структуры торговли товарами исследовали, в частности, А.Э. Зубаиров и соавт. [10]. Направления цифровой трансформации международной торговли услугами в условиях глобального кризиса анализировали М.И. Лесюк и Е.Н. Смирнов [3].

Вместе с тем в существующей литературе существует недостаток актуальных статистических данных, недостаточно комплексно рассмотрены вопросы роли трансграничных потоков данных в торговле, роль платформенной экономики, проблематика новых цифровых торговых барьеров и их

негативный потенциал, гармонизации международных стандартов цифровой торговли и не в полной мере изучено влияние цифровых валют на трансграничные расчёты, что обуславливает необходимость проведения данного исследования.

Методология исследования

В рамках исследования был применен комплексный подход, включающий качественные и количественные методы. В первую очередь, применялся анализ документов и контент-анализ научных публикаций, докладов международных организаций, а также аналитических отчётов. Для выявления и обоснования проблем цифровой трансформации был использован метод системного анализа, позволивший рассмотреть цифровую торговлю как комплексную систему взаимодействующих элементов, а также выявить системные барьеры. Еще одним компонентом методологии стало применение сравнительного анализа, с помощью которого были изучены подходы различных стран к регулированию цифровой торговли и цифровых валют, а также выделены как передовые практики, так и ограничения, влияющие на глобальные процессы цифровизации. Также был применен метод графического анализа для выявления существующих тенденций, формирования качественных выводов и представления статистических данных. Дополнительно применялся описательный метод, направленный на представление процессов цифровой трансформации мировой торговли и выявление её характерных признаков и закономерностей.

Материалы исследования включают научные статьи и монографии российских и зарубежных авторов, официальные статистические данные Всемирной торговой организации, Всемирного банка, Международного валютного фонда и Евростата, а также аналитические отчёты консалтинговых компаний (McKinsey, PwC, Deloitte). Дополнительно использованы национальные нормативные акты и стратегии цифровизации (ЕС, Китай, США, Россия), что позволило комплексно оценить современные тенденции и выявить ключевые вызовы цифровой трансформации международной торговли.

Результаты и обсуждение

Цифровая торговля приобретает всё большее значение в мировой экономике. Мировая цифровая торговля в 2023 г. выросла до 7,13 трлн долл. США¹ и составила 22% мировой торговли.

¹ Global Digital Trade Volume Surges to \$7.13 Trillion in 2023, According to the Global Digital Trade Development Report 2024 // tradingview URL: https://www.tradingview.com/news/reuters.com,2024-12-03:newsm_l_GNXRcMJN:0-global-digital-trade-volume-surges-to-7-13-trillion-in-2023-according-to-the-global-digital-trade-development-report-2024/ (дата обращения: 15.09.2025).

Электронная коммерция, являющаяся составной частью цифровой торговли, последние годы показывает существенные изменения. График (рис. 1) отражает ежегодный существенный рост объема трансграничной электронной коммерции. Глобальный рынок трансграничной электронной коммерции вырос с менее 1 трлн долл. США в 2021 г. до 1,6 трлн долл. США в 2023 г. и, по прогнозам, достигнет порядка 5 трлн долл. США к 2028 г.¹, что указывает на рост взаимосвязи рынков: всё больше потребителей совершают покупки за рубежом онлайн, и трансграничные потоки данных (для заказов, платежей, логистики) становятся неотъемлемой частью мировой торговли.

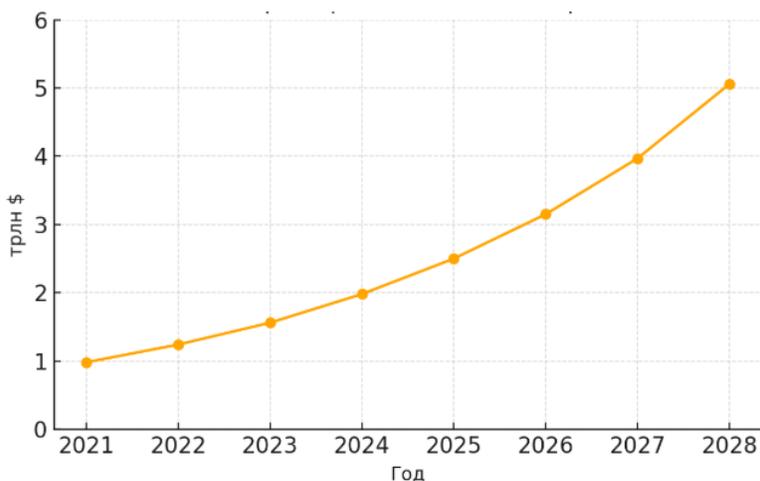


Рис. 1. Объем трансграничной электронной коммерции, 2021–2028 гг. (с прогнозными значениями на 2024–2028 гг.).

Источник: составлено автором на основе данных Cross-Border Online Shopping Statistics // Capital one shopping. URL: <https://capitaloneshopping.com/research/cross-border-online-shopping-statistics/>

В связи с этим видится необходимым выделить те тенденции, которые, с точки зрения автора, сегодня играют особо важную роль и оказывают существенное влияние как на торговлю, так и на развитие торговой политики различных стран.

Одной из самых заметных тенденций последних лет является рост трансграничных потоков данных. Цифровая информация перемещается через границы в существенных объемах, становясь соединительной тканью мировой экономики. По данным McKinsey, с 2005 по 2017 г. объем международного интернет-трафика (используемой полосы пропускания) вырос примерно в 148 раз. Трансграничные потоки данных, практически отсутствовавшие

¹ Cross-Border Online Shopping Statistics // Capital one shopping. URL: <https://capitaloneshopping.com/research/cross-border-online-shopping-statistics/> (дата обращения: 10.03.2025).

15 лет назад, сейчас генерируют большую добавленную стоимость для мировой экономики, чем торговля товарами¹. Цифровые каналы делают больший вклад в рост мирового ВВП, чем традиционные потоки торговли, и практически каждая международная сделка теперь имеет цифровой компонент.

Рост трансграничных потоков данных имеет существенное значение для торговли как товарами, так и услугами. Во-первых, свободное перемещение данных снижает издержки транзакций и упрощает координацию между торговыми партнёрами [11]. Мгновенный обмен информацией позволяет производителям и ритейлерам лучше управлять цепочками поставок, отслеживать грузы в реальном времени, оперативно решать возникающие логистические сложности и быстрее проводить трансграничные платежи.

Во-вторых, цифровые сети сами становятся каналом торговли услугами [12]. Сегодня можно приобретать цифровые услуги поставщиков из любой точки мира практически беспрепятственно, будь то облачные сервисы, программное обеспечение, онлайн-консалтинг или образование. Благодаря интернету мировой рынок услуг стал значительно доступнее.

В-третьих, трансграничные данные несут ценность как самостоятельный продукт: интеллектуальная собственность, проекты, программные решения передаются между странами, часто не учитывая традиционной торговой статистикой. По оценкам McKinsey, если учесть стоимость таких неосязаемых цифровых потоков (бесплатных онлайн-сервисов вроде поисковых систем, карт, соцсетей), то мировые торговые потоки услуг увеличились бы на 4 трлн долл., что на 20% подняло бы объём глобальной торговли и даже превзошло бы торговлю товарами².

Таким образом, данные стали важнейшим ресурсом мировой торговли. Они не только сопровождают движение товаров и услуг, но и открывают доступ к новым моделям бизнеса. Малые фирмы получили возможность выходить на глобальные рынки через интернет без значительного капитала, используя мощь данных и цифровых коммуникаций. Однако столь быстрое расширение цифровых потоков ставит и новые вопросы – от управления данными и конфиденциальности до инфраструктуры сетей.

Ещё одна ключевая тенденция, напрямую связанная с цифровизацией, – развитие платформенной экономики и глобальных цифровых торговых платформ. Крупнейшие электронные площадки, такие как Amazon, Alibaba, eBay и другие, радикально изменили правила игры в международной торговле. Они выступают новыми посредниками, связывающими производителей и потребителей по всему миру напрямую через интернет.

За последние годы миллионы компаний, особенно малые и средние, стали экспортёрами благодаря маркетплейсам. Онлайн-платформы позволяют продавать товары зарубежным покупателям без необходимости созда-

¹ Globalization in transition: The future of trade and value chains // mckinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains> (дата обращения: 10.04.2025).

² Ibid.

вать филиалы за границей или вкладываться в дорогостоящую дистрибуторскую сеть. Только в России доля маркетплейсов в общем обороте интернет-торговли достигла 62,8% (12,6% пришлось на интернет-магазины и 21,5% на омниканальные компании, а 3,1% – на трансграничную торговлю)¹. С выходом российских маркетплейсов на внешние рынки, как ожидается, доля трансграничной торговли будет увеличиваться.

Воздействие платформенной экономики ощущается на глобальных цепочках поставок. Традиционные модели снабжения, ориентированные на отправку товаров крупными партиями в розничные магазины, трансформируются под влиянием электронной коммерции. Теперь бизнесу приходится обеспечивать быструю доставку небольших посылок напрямую конечному потребителю в разных странах. Это стимулировало развитие логистики: компании внедряют модели «just-in-time», гибкое управление запасами, умные системы складирования, чтобы эффективно обрабатывать множество мелких заказов. Кроме того, цифровые платформы инвестируют в собственную логистическую инфраструктуру, включая склады, собственные курьерские службы и автопарки, чтобы ускорить доставку. К примеру, Amazon создала глобальную сеть фулфилмент-центров и использует роботов для комплектации заказов². Alibaba запустила свой логистический онлайн-сервис, оптимизирующий международные перевозки³.

Также платформенная экономика стимулирует внедрение новых технологий в торговле: искусственный интеллект используется для прогнозирования спроса и управления маршрутами доставки, интернет вещей позволяет отслеживать грузы в режиме реального времени, а большие данные дают возможность анализировать предпочтения миллионов покупателей и адаптировать под них предложение⁴. Всё это повышает эффективность мировой торговли, а также зависимость от крупных цифровых игроков. Сегодня несколько крупнейших платформ контролируют значительную часть потоков товаров и информации. С одной стороны, они облегчают выход на глобальный рынок, с другой стороны, создают опасения относительно справедливой конкуренции и рисков монополизации, на что, в частности, указывали М.Н. Мельник и И.А. Бондаренко [13].

Несмотря на очевидные плюсы цифровизации, возникают и новые барьеры, способные затормозить развитие цифровой торговли. Среди главных препятствий – требования локализации данных, меры цифрового протекционизма и отсутствие гармонизированных международных стандартов и правил в этой сфере.

¹ Сводные аналитические данные // АКИТ. URL: <https://akit.ru/analytics/analyt-data> (дата обращения: 10.09.2025).

² На складах Amazon теперь вкалывают более миллиона роботов // 3dnews. URL: <https://3dnews.ru/1125224/amazon-vnedrila-bolee-milliona-robotov-na-skladakh-i-snzila-nagruzku-na-sotrudnikov> (дата обращения: 15.09.2025).

³ Alibaba.com запускает онлайн-сервис логистики // vietnam.vn. URL: <https://www.vietnam.vn/ru/alibaba-com-ra-mat-dich-vu-logistics-truc-tuyen> (дата обращения: 15.09.2025).

⁴ How E-commerce is Driving New Trends in Global Trade and Logistics // mckinsey. URL: [Global Trade](https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-e-commerce-is-driving-new-trends-in-global-trade-and-logistics) (дата обращения: 10.04.2025).

Все чаще имплементируются законодательные ограничения на передачу данных за рубеж и законы о локальном хранении информации. Количество таких ограничений стремительно растет по всему миру. Если в 2017 г. только 35 стран применяли правила локализации, то к 2021 г. уже 62 страны ввели 144 различных барьера для передачи данных¹. Исследования показывают, что усиление строгости регулирования данных ведет к снижению объемов торговли, замедлению производительности и росту цен для отраслей, зависящих от данных². Такая форма цифрового протекционизма мешает компаниям свободно обмениваться информацией, лишает их экономии от глобального масштаба и затрудняет выход на внешние рынки³. Если компания не может передать клиентские данные на зарубежный сервер или должна дублировать центры обработки в каждой стране, это закономерно повышает издержки и зачастую делает невыгодным предоставление услуг за границей.

Ряд государств вводят правила, фактически блокирующие работу иностранных онлайн-сервисов на своем рынке. В некоторых странах власти требуют от иностранных компаний: 1) разместить локальные центры обработки данных; 2) выдать исходный код ПО; 3) соблюсти национальные стандарты кибербезопасности, не совпадающие с международными нормами.

Такие требования могут служить прикрытием для защиты отечественных производителей и усиления контроля над информацией.

Серьезной проблемой остается отсутствие гармонизации стандартов и правил цифровой торговли на мировом уровне. Традиционная система торговых соглашений только начинает адаптироваться к реалиям цифровой экономики. Пока что разные страны предъявляют разные требования, например, в области защиты персональных данных, электронной коммерции, электронной подписи, налогообложения цифровых услуг и т.п., что приводит к правовой неопределенности.

Требуется выработка универсальных правил в области цифровой торговли и консенсус между странами. Шаги в этом направлении предпринимаются, но довольно медленно: Всемирная торговая организация ведет переговоры по правилам электронной коммерции с 1998 г. Параллельно с этим формируются партнерства типа Цифрового экономического соглашения (DEPA) между странами, региональные соглашения включают главы о цифровой торговле с взаимным признанием стандартов (например, USMCA,

¹ Глобальные и европейские практики локализации данных и ограничения их трансграничного оборота // Regional Privacy Professionals Association. URL: https://rppa.pro/_media/analitika/global_localization.pdf (дата обращения: 22.05.2025).

² Значение и роль данных в электронной торговле и цифровой экономике и их последствия для всеохватной торговли и развития // UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdb_ede3d2_ru.pdf (дата обращения: 10.04.2025).

³ Trade: Global Digital Trade Barriers // CCIA. URL: <https://ccianet.org/advocacy/trade/global-digital-trade-barriers/> (дата обращения: 10.04.2025).

MERCOSUR, RCEP). Это ведет к возникновению эффекта «миски спагетти»: много разрозненных правил, которые различаются по глубине и широте охвата. Это приводит к дополнительным сложностям для ведения международного бизнеса.

Современный потребитель всё чаще использует цифровые инструменты для оплаты товаров или услуг. Диаграмма (рис. 2) отображает распределение способов оплаты в глобальной онлайн-торговле. Более половины всех интернет-транзакций осуществляется через цифровые кошельки. Около 21% приходится на расчёты кредитными картами и 12% – дебетовыми картами. Прочие методы составляют порядка 16%, что иллюстрирует переход предпочтений к цифровым платежным средствам и снижение роли наличных денег в международной торговле.



Рис. 2. Распределение частоты использования различных способов оплаты в глобальной онлайн-торговле, 2023.

Источник: составлено автором на основе данных Cross-Border Online Shopping Statistics // Capital one shopping. URL: <https://capitaloneshopping.com/research/cross-border-online-shopping-statistics/>

Важной инновацией, способной трансформировать сферу международных расчетов, стало появление цифровых валют, прежде всего цифровых валют центральных банков. Эти государственные цифровые деньги представляют собой новую форму валюты, существующую в электронном виде и эмитируемую напрямую центральным банком. Если электронная коммерция изменила способы торговли, то ЦВЦБ могут изменить способы оплаты в международной торговле.

За последние несколько лет большинство стран всерьёз занялись исследованием и тестированием ЦВЦБ. По данным Атлантического совета, на начало 2025 г. 134 страны (98% мирового ВВП) изучают возможность выпуска национальной цифровой валюты, хотя еще в 2020 г. таких стран было лишь 35¹. Из них 66 стран запустили пилотные проекты или даже ввели ЦВЦБ в обращение. Например, Нигерия, Багамы и Ямайка уже выпустили национальные цифровые валюты для широкого пользования. Все страны

¹ Central Bank Digital Currency Tracker // Atlantic council. URL: <https://www.atlantic-council.org/cbdctracker/> (дата обращения: 10.04.2025).

G20 проводят активные эксперименты, в 13 из них (включая Китай, Индию, Бразилию, Россию, Японию, ЕС) на стадии пилота находятся цифровые версии их валют. Китай является лидером: пилотный цифровой юань охватил десятки миллионов пользователей, общий объём транзакций превысил эквивалент 986 млрд долл. США к середине 2024 г. Такой масштаб демонстрирует, что ЦВЦБ могут быстро получить широкое распространение внутри страны.

На международном уровне цифровые валюты открывают перспективы для более быстрых, дешёвых и прозрачных трансграничных платежей [14]. Сегодняшние международные расчёты часто сопряжены с задержками и комиссиями. ЦВЦБ же потенциально позволяют проводить платежи почти мгновенно напрямую от центрального банка одной страны к другой без длинной цепочки посредников.

Группы центральных банков уже тестируют совместные системы: проект mBridge объединяет регуляторов Китая, Таиланда, ОАЭ, Гонконга и других для прямых расчётов между их цифровыми валютами¹. Такие платформы обещают снизить зависимость от традиционных сетей (как SWIFT) и уменьшить расходы для бизнеса. ЦВЦБ могут уменьшить роль посредников и снизить риски расчётов (поскольку обязательства центральных банков надёжны).

Кроме эффективности, внедрение ЦВЦБ может повлиять на валютный баланс сил в мировой торговле. Так, инициативы крупных развивающихся экономик (например, стран БРИКС) направлены на создание альтернативных доллару платёжных систем, и цифровые валюты тут выступают одним из инструментов. Если страны начнут проводить взаиморасчёты напрямую в своих ЦВЦБ, это может снизить доминирование отдельных резервных валют и сделать глобальную финансовую систему более многополярной. Однако здесь же кроются и риски: появление множества несогласованных цифровых валют может, наоборот, привести к фрагментации финансовой системы, если они не будут совместимы. Также есть опасения относительно стандартизации, кибербезопасности и конфиденциальности при использовании ЦВЦБ в международных расчётах. Тем не менее при правильном внедрении они способны сделать глобальные платежи более быстрыми, дешёвыми и всеохватными, сократив разрыв между странами в доступе к финансовым услугам.

Наряду с положительными тенденциями, цифровая трансформация мировой торговли сталкивается с рядом серьёзных вызовов:

1. Киберугрозы. По мере роста цифровой взаимосвязанности повышается и уязвимость торговли к кибератакам. Инциденты, подобные атаке вируса NotPetya в 2017 г., которая парализовала работу датской судоходной компании Maersk и вывела из строя порты по всему миру, нанесли ущерб в 250–300 млн долл. США и нарушили глобальные поставки на две недели².

¹ Central Bank Digital Currency Tracker // Atlantic council. URL: <https://www.atlantic-council.org/cbdctracker/> (дата обращения: 10.04.2025).

² Cyberattack cost Maersk as much as \$300 million and disrupted operations for 2 weeks // Los Angeles Times. URL: <https://www.latimes.com/business/la-fi-maersk-cyberattack-20170817-story.html> (дата обращения: 10.04.2025).

Внедрение ИТ в логистику, электронные торговые площадки, электронные системы таможни – всё это стало мишенью для хакеров, промышленных шпионов и цифровых мошенников.

2. Цифровое неравенство. Не все регионы и участники торговли в равной степени выигрывают от цифровизации. Цифровое неравенство проявляется в неравном доступе к интернету, технологиям и навыкам. Более 2,7 млрд человек (треть населения мира) до сих пор не имеют доступа к интернету, а более половины мирового населения (53%) лишены доступа к скоростному широкополосному соединению. В развитых регионах (Европа, Северная Америка) интернет-проникновение превышает 80–90%, тогда как в беднейших регионах оно может быть ниже 40% (рис. 3). Цифровое неравенство касается и бизнеса: крупные корпорации быстрее внедряют новые технологии, тогда как малые предприятия и развивающиеся страны отстают из-за нехватки ресурсов, знаний или инфраструктуры. В результате преимущества (рост продаж, выход на новые рынки, повышение эффективности) распределяются неравномерно.

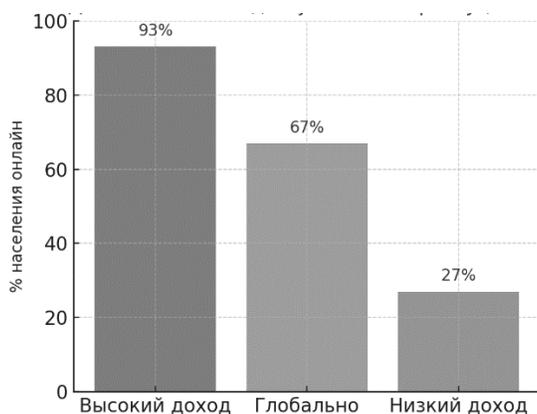


Рис. 3. Доля населения стран по уровню дохода, которое имеет доступ к интернету, 2023 г.

Источник: составлено автором на основе данных Global offline population steadily declines to 2.6 billion people in 2023 // ITU URL: <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/2023/10/10/ff23-internet-use/>

3. Правовая неопределённость. Быстрые изменения в цифровой торговле опережают эволюцию правовых норм. Международное право торговли исторически разрабатывалось в эпоху обмена физическими товарами, тогда как сегодня значительная часть торговли – это данные, услуги, интеллектуальные продукты, передаваемые онлайн. Компании сталкиваются с разнообразием требований: например, правила защиты данных от страны к стране отличаются [15]; электронные документы принимаются не везде; нет единых норм по защите прав покупателя онлайн и разрешению споров. Это создаёт риски для бизнеса – правовые и репутационные.

Некоторый прогресс есть – заключаются двусторонние и региональные соглашения, в которых стороны договариваются о взаимном признании

электронных транзакций, отсутствии пошлин на цифровые товары, свободном потоке данных с соблюдением определённых стандартов. Однако до формирования всеобъемлющей глобальной системы правовых норм в цифровой среде ещё далеко.

4. Неадекватность инфраструктуры. Для участия в цифровой торговле необходима современная и надёжная цифровая инфраструктура [16] – доступный интернет, центры обработки данных, платёжные системы, службы доставки и т.п. Во многих странах базовая инфраструктура недоразвита. Слабое развитие сетей связи или электроэнергетики ограничивает распространение интернет-услуг.

Также физическая инфраструктура логистики (склады, транспорт) не успевает за ростом онлайн-торговли – особенно остро это видно там, где нет эффективных почтовых и курьерских сервисов для доставки товаров конечному потребителю. Инфраструктурный разрыв наблюдается как между странами, так и внутри них. Кроме того, важна «мягкая» инфраструктура: образовательные учреждения, подготавливающие ИТ-специалистов, экосистема стартапов и технопарков, где рождаются инновационные решения для торговли.

Данная проблема обуславливается нехваткой средств у наименее развитых и некоторых развивающихся стран, которые пока не в состоянии обеспечить себя необходимой цифровой инфраструктурой в полной мере. Индия, ЮАР, выступая от лагеря развивающихся стран членов ВТО, предлагают снять мораторий ВТО на таможенные пошлины на электронные передачи¹, аргументируя свою позицию тем, что такие пошлины могут стать существенным источником доходов развивающихся стран и создания за счет этих средств инфраструктуры. Однако даже снятие моратория ВТО вряд ли решит проблемы наименее развитых стран – они вряд ли смогут создать свои качественные системы взимания пошлин на электронные передачи без сторонней помощи, что может лишь усилит неравенство. Открыв этот ящик Пандоры, страны начнут использовать их в протекционистских целях, что приведет к сокращению торговли, росту мировой инфляции, новым цифровым тарифным войнам, усилению регионализации.

Каждый из перечисленных вызовов требует проактивных действий от правительства, бизнеса и международного сообщества. Киберугрозы необходимо нивелировать совместными стандартами безопасности и обменом информацией о инцидентах. Цифровой разрыв необходимо сокращать с помощью инвестиций и открытым обменом передовым опытом. Правовые пробелы – заполнять путём диалога и создания новых соглашений, адаптируя правила ВТО и других международных институтов к цифровой эпохе. Инфраструктуру – развивать, привлекая как государственные, так и частные

¹ India to oppose continuation of moratorium on customs duties on e-com trade at WTO meet // the hindu. URL: <https://www.thehindu.com/business/Industry/india-to-oppose-continuation-of-moratorium-on-customs-duties-on-e-com-trade-at-wto-meet/article65481154.cec> (дата обращения: 10.04.2025).

ресурсы, включая международные организации. Так цифровизация торговли действительно сможет принести выгоду всем участникам, а не углубит существующие разделения.

Заключение

Цифровая трансформация уже изменила ландшафт мировой торговли. Трансграничные потоки данных стали столь же важны, как пути для движения товаров, обеспечивая связь и координацию в глобальной экономике. Цифровые платформы разрушили прежние барьеры входа на внешние рынки, позволив даже небольшим фирмам стать глобальными игроками. Цифровые валюты сулят революцию в международных платежах, делая расчёты быстрее и доступнее. Одновременно мы видим появление новых преград в виде протекционистских законов по данным и разрозненности стандартов, которые нужно устранять.

Главная задача сегодня – максимизировать выгоды цифровизации торговли, минимизируя риски, что означает поддерживать свободный и безопасный поток данных через границы, но при этом уважать право на приватность; стимулировать конкуренцию и инновации на цифровых платформах, но не допускать злоупотребления их влиянием; внедрять цифровые валюты, но координировать их использование на международном уровне; расширять доступ к цифровой инфраструктуре и образованию, чтобы ни одна страна или социальная группа не остались позади. Решение этих задач определит, насколько справедливой и эффективной будет мировая торговля в ближайшие 5–10 лет.

Дальнейшие исследования цифровизации мировой торговли могут быть направлены на изучение регуляторных аспектов цифровых валют и их влияния на международные расчёты, а также на анализ последствий развития платформенной экономики в контексте конкуренции и рисков монополизации рынков. Также было бы интересно уделить внимание вопросам цифрового протекционизма и локализации данных, а также мерам по преодолению цифрового неравенства между странами и регионами. Кроме того, важным направлением является анализ факторов, сдерживающих развитие цифровой инфраструктуры, и разработка рекомендаций по стимулированию цифровизации торговли услугами. Проведение этих исследований может способствовать эффективному развитию глобальной цифровой торговли.

Список источников

1. *Никулина О.В., Петросян С.А.* Анализ тенденций развития международной торговли на современном этапе цифровизации мировой экономики // Вестник ВолГУ. Экономика. 2020. № 1. С. 170–182.
2. *Каспарова О.Г.* Цифровизация мировой торговли и проблемы ее реализации // Актуальные исследования. 2025. № 16 (251). С. 60–63.
3. *Лесюк М.И., Смирнов Е.Н.* Направления цифровой трансформации международной торговли услугами в условиях глобального кризиса // E-Management. 2022. Т. 5, № 2. С. 91–98.
4. *Спартак А.Н.* Последствия цифровой трансформации для международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 5. С. 7–23.

5. Горобченко М.А. Влияние цифровизации на международную торговлю // Скиф. 2021. № 12 (64). С. 29–33.
6. Mirzaye S.; Mohiuddin M. Digital Transformation in International Trade: Opportunities, Challenges, and Policy Implications // J. Risk Financial Manag. 2025. № 18. P. 421. doi: 10.3390/jrfm18080421
7. Matthes M., Kunkel S. Structural change and digitalization in developing countries: Conceptually linking the two transformations // Technology in society. 2020. Vol. 63. P. 101428.
8. Смирнов Е.Н. Вызовы глобального регулирования международной цифровой торговли // Торговая политика. 2020. № 1 (21). С. 25–33.
9. Han Q. et al. How supply chain and digitalization are significant contributors to international trade? The role of renewable and energy intensity in global trade powerhouses' economies // Energy Economics. 2025. Vol. 145. P. 108429.
10. Зубаиров А.Э. и др. Влияние цифровизации на международную торговлю продовольственными товарами // Управленческий учет. 2023. № 3. С. 51–58.
11. Городнова Н.В. Сокращение транзакционных издержек в цифровой экономике // Креативная экономика. 2022. Т. 16, № 6. С. 2073–2092.
12. Канунникова А.М. Международная торговля образовательными услугами в условиях цифровой трансформации // Вестник ГУУ. 2023. № 9. С. 140–148. doi: 10.26425/1816-4277-2023-9-140-148
13. Мельник М.Н., Бондаренко И.А. Специфика монополизации на цифровых рынках // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. № 1-1 (107). С. 25–29.
14. Чужан Сяохуэй. Цифровые валюты в современной экономике: возможности и угрозы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т. 13, № 8А. С. 250–257. doi: 10.34670/AR.2023.80.41.021
15. Усачева А.В. Обзор законодательства иностранных государств по защите персональных данных в эпоху компьютеризации // Молодой ученый. 2024. № 26 (525). С. 323–326.
16. Плотников А.В. Анализ взаимодействия политики в области цифровой коммерции: выводы из Индекса ограничений торговли цифровыми услугами // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2023. № 4 (76). С. 32.

References

1. Nikulina, O.V. & Petrosyan, S.A. (2020) Analiz tendentsiy razvitiya mezhdunarodnoy trgovli na sovremennom etape tsifrovizatsii mirovoy ekonomiki [Analysis of trends in the development of international trade at the current stage of digitalization of the world economy]. *Vestnik VolGU. Ekonomika*. 1. pp. 170–182.
2. Kasparova, O.G. (2025) Tsifrovizatsiya mirovoy trgovli i problemy ee realizatsii [Digitalization of world trade and problems of its implementation]. *Aktual'nye issledovaniya*. 16 (251). pp. 60–63.
3. Lesyuk, M.I. & Smirnov, E.N. (2022) Napravleniya tsifrovoy transformatsii mezhdunarodnoy trgovli uslugami v usloviyakh global'nogo krizisa [Directions of digital transformation of international trade in services in the context of the global crisis]. *E-Management*. 5 (2). pp. 91–98.
4. Spartak, A.N. (2018) Posledstviya tsifrovoy transformatsii dlya mezhdunarodnoy trgovli [Consequences of digital transformation for international trade]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskij vestnik*. 5. pp. 7–23.
5. Gorobchenko, M.A. (2021) Vliyanie tsifrovizatsii na mezhdunarodnuyu trgovlyu [The impact of digitalization on international trade]. *Skif*. 12 (64). pp. 29–33.
6. Mirzaye, S. & Mohiuddin, M. (2025) Digital Transformation in International Trade: Opportunities, Challenges, and Policy Implications. *Journal of Risk and Financial Management*. 18. p. 421. doi: 10.3390/jrfm18080421

7. Matthes, M. & Kunkel, S. (2020) Structural change and digitalization in developing countries: Conceptually linking the two transformations. *Technology in Society*. 63. p. 101428.

8. Smirnov, E.N. (2020) Vyzovy global'nogo regulirovaniya mezhdunarodnoy tsifrovoy trgovli [Challenges of global regulation of international digital trade]. *Torgovaya politika*. 1 (21). pp. 25–33.

9. Han, Q. et al. (2025) How supply chain and digitalization are significant contributors to international trade? The role of renewable and energy intensity in global trade powerhouses' economies. *Energy Economics*. 145. p. 108429.

10. Zubairov, A.E. et al. (2023) Vliyanie tsifrovizatsii na mezhdunarodnuyu trgovlyu prodovol'stvennymi tovarami [The impact of digitalization on international trade in food products]. *Upravlencheskiy uchet*. 3. pp. 51–58.

11. Gorodnova, N.V. (2022) Sokrashchenie tranzaktsionnykh izderzhok v tsifrovoy ekonomike [Reduction of transaction costs in the digital economy]. *Kreativnaya ekonomika*. 16 (6). pp. 2073–2092.

12. Kanunnikova, A.M. (2023) Mezhdunarodnaya trgovlya obrazovatel'nymi uslugami v usloviyakh tsifrovoy transformatsii [International trade in educational services in the context of digital transformation]. *Vestnik GUU*. 9. pp. 140–148. doi: 10.26425/1816-4277-2023-9-140-148

13. Mel'nik, M.N. & Bondarenko, I.A. (2024) Spetsifika monopolizatsii na tsifrovyykh ryunkakh [Specifics of monopolization in digital markets]. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. 1-1 (107). pp. 25–29.

14. Chuzhan, Syaokhuey. (2023) Tsifrovye valyuty v sovremennoy ekonomike: vozmozhnosti i ugrozy [Digital currencies in the modern economy: opportunities and threats]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*. 13 (8A). pp. 250–257. doi: 10.34670/AR.2023.80.41.021

15. Usacheva, A.V. (2024) Obzor zakonodatel'stva inostrannykh gosudarstv po zashchite personal'nykh dannykh v epokhu komp'yuterizatsii [Review of legislation of foreign states on personal data protection in the era of computerization]. *Molodoy uchenyy*. 26 (525). pp. 323–326.

16. Plotnikov, A.V. (2023) Analiz vzaimodeystviya politiki v oblasti tsifrovoy kommertsii: vyvody iz Indeksa ogranicheniy trgovli tsifrovymi uslugami [Analysis of the interaction of digital commerce policy: conclusions from the Digital Services Trade Restrictiveness Index]. *Regional'naya ekonomika i upravlenie: elektronnyy nauchnyy zhurnal*. 4 (76). p. 32.

Информация об авторе:

Арнетт С.Г. – аспирант кафедры международных экономических отношений и внешне-экономических связей им. Н.Н. Ливенцева, Московский государственный институт международных отношений (Москва, Россия); эксперт, Автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам Всемирной торговой организации» (Москва, Россия). E-mail: arnett_sg@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

S.G. Arnett, postgraduate student, MGIMO University (Moscow, Russian Federation); expert, WTO Expertise Center (Moscow, Russian Federation). E-mail: arnett_sg@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 18.10.2025;
одобрена после рецензирования 07.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 18.10.2025;
approved after reviewing 07.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Дискуссионная площадка

Научная статья
УДК 332.1:791.3+332.122(571.62)
doi: 10.17223/19988648/73/12

О перспективах развития кинокластера в Хабаровском крае

Дмитрий Владимирович Штыков¹

¹ *Институт экономических исследований ДВО РАН, Хабаровск, Россия,
asdert_feo@mail.ru*

Аннотация. Исследуются перспективы создания и развития кинокластера в Хабаровском крае в условиях дисбаланса в распределении государственной поддержки киноиндустрии между центром и регионами России. Анализируются две основные модели региональной поддержки – «регионального приземления» и «оптимизационная». Делается вывод, что в рамках действующей оптимизационной модели, основанной на межрегиональной конкуренции, шансы Хабаровского края на формирование конкурентоспособного кинокластера крайне низки. Для комплексной оценки потенциала региона применяются концептуальные модели Поттса–Каннингема, описывающие влияние креативных индустрий на экономику, и подход Медел–Госсел к анализу кинокластеров. На основе анализа статистики окупаемости российских фильмов (2015–2024 гг.) проводится экономическое моделирование возможного сценария развития кинокластера в Хабаровском крае. Результаты показывают, что для перехода к «модели роста» Поттса–Каннингема необходима целенаправленная государственная политика по созданию «якорной» региональной киностудии, ориентированной на привлечение значительного объема федерального и регионального финансирования, а не на рыночную конкуренцию.

Ключевые слова: региональная экономика, кинокластер, региональный кинематограф, Хабаровский край, креативные индустрии

Для цитирования: Штыков Д.В. О перспективах развития кинокластера в Хабаровском крае // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2026. № 73. С. 197–215. doi: 10.17223/19988648/73/12

Discussions

Original article

On the prospects for the development of a film cluster in Khabarovsk Krai

Dmitrii V. Shtykov¹

¹ *Economic Research Institute of the Far-Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences, Khabarovsk, Russian Federation, asdert_feo@mail.ru*

Abstract. This article investigates the prospects of establishing and developing a film industry cluster in Khabarovsk Krai, a region in the Russian Far East, within the context of significant structural imbalances in the state support system for cinematography between the federal center and the subjects of the federation. The research is driven by the pronounced centralization of resources in Moscow and the specific challenges faced by remote regions with complex climatic conditions, which are further exacerbated by internal competition within the Far Eastern Federal District. The study employs an integrated methodology to achieve its aim of a comprehensive assessment. Firstly, it analyzes the existing models of state support for the Russian film industry, identifying and contrasting two primary frameworks: the "regional landing model" which proposes the artificial creation of regional clusters through the equitable redistribution of federal funds, and the "optimization model" which is currently dominant and based on interregional competition for film projects. The analysis concludes that within the prevailing optimization paradigm, Khabarovsk Krai's chances of forming a competitive film cluster are extremely low due to its geographical remoteness, harsh climate, underdeveloped infrastructure, and lack of competitive advantages compared to more accessible Russian regions. Secondly, the article applies conceptual theoretical frameworks to analyze the economic impact of creative industries and the prerequisites for cluster formation. It utilizes the Potts-Cunningham four-model typology of the creative industries' impact on the economy. Furthermore, it adopts the Medel-Gossel approach to analyzing film clusters, evaluating cluster against key factors such as agglomeration economy, geography, existing media infrastructure, and policy efforts. This analysis confirms the absence of prerequisites for natural, evolutionary cluster development in Khabarovsk, pointing to a lack of major media holdings, TV film production, and a developed documentary or animation sector. The core of the research involves a detailed economic modeling of a potential film cluster's viability. Based on a proprietary analysis of a sample of 713 Russian films released between 2015 and 2024, the study calculates industry-wide profitability. The findings reveal that the Russian film industry, in terms of theatrical box office revenue, shows a meager return of 2.44% and is only viable due to substantial state support. The analysis of further segments films by budget demonstrates a strong disproportion in box office returns and a higher probability of breaking even for high-budget projects. The study's central conclusion is that a market-driven, optimization-based approach is futile for Khabarovsk. Instead, it advocates for a decisive shift in policy towards the deliberate, state-led creation of an "anchor" regional film studio. The primary objective of this studio would not be short-term commercial profitability but the systematic realization of a production cycle that maximizes added value for the region through job creation, development of related sectors, and retention of financial flows. Thus, the study concludes that the development of a viable film cluster in Khabarovsk Krai is deemed feasible only through a top-down

policy, implemented over a long-term horizon of 10–20 years and backed by substantial and long-term state investment.

Keywords: regional economy, film cluster, regional film industry, Khabarovsk Krai, creative industries

For citation: Shtykov, D.V. (2026) On the prospects for the development of a film cluster in Khabarovsk Krai. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 73. pp. 197–215. (In Russian). doi: 10.17223/19988648/73/12

Введение

Современная российская киноиндустрия характеризуется выраженной централизацией ресурсов и внимания на столичном регионе. Несмотря на устойчивый рост объемов государственного финансирования кинематографии в целом, распределение средств между центром и регионами остается резко асимметричным. Это создаёт системные сложности для развития кинопроизводства в субъектах Российской Федерации, особенно в географически удаленных и обладающих тяжелыми климатическими условиями, таких как Дальневосточный федеральный округ.

Внутри ДФО Хабаровский край сталкивается с дополнительными вызовами, включая конкуренцию с более развитыми кинематографическими центрами, такими как Владивосток, и уникальным «якутским феноменом» – успешным примером регионального кинопроизводства в Республике Саха (Якутия). В этих условиях вопрос о возможности и целесообразности формирования собственного кинокластера в Хабаровском крае требует научного анализа, выходящего за рамки чисто культурологического дискурса в сферу экономического прогнозирования и регионального планирования.

Целью настоящего исследования является комплексная оценка перспектив развития кинокластера в Хабаровском крае на основе анализа моделей государственной поддержки, теоретических подходов к изучению кинокластеров и экономических расчетов рентабельности кинопроектов.

Для достижения этой цели в работе решаются следующие задачи:

1. Проанализировать сложившуюся в России систему региональной поддержки кинематографии и выделить доминирующие модели.
2. Сравнить конкурентные позиции Хабаровского края с другими регионами России, включая субъекты ДФО.
3. Применить модели Поттса–Каннингема и подход Медел–Госсел для оценки потенциала кинокластера в Хабаровском крае.
4. На основе данных о сборах и бюджетах российских фильмов за 2015–2024 гг. провести экономическое моделирование различных сценариев развития кластера и оценить его потенциальную рентабельность.
5. Сформулировать практические рекомендации по стратегии развития кинематографии в регионе.

Научная новизна работы заключается в комплексном применении зарубежных теоретических подходов (Поттс–Каннингем, Медел–Госсел) к ана-

лизу конкретного российского региона с последующим экономическим моделированием на основе актуальных данных о российском кинопрокате. Полученные результаты могут быть использованы органами государственной власти Хабаровского края, ДФО и СФО при разработке программ поддержки креативных индустрий в рамках реализации Закона о развитии креативных индустрий [1, ст. 9], вступившего в силу с 5 февраля 2025 г.

Модели региональной поддержки киноиндустрии

Современная система государственной поддержки кинематографии в России характеризуется выраженной асимметрией в распределении финансовых ресурсов между центром и регионами. Согласно данным Министерства культуры Российской Федерации, объемы государственной финансовой поддержки кинематографии составили: 11,76 млрд руб. в 2023 г. [2, с. 25], 14,9 млрд руб. в 2022 г. [3, с. 43], 8,027 млрд руб. в 2021 г. [4, с. 44], 5,4 млрд руб. в 2020 г. [5, с. 40], 13,7 млрд руб. в 2019 г. [6, с. 34], 8,989 млрд руб. в 2018 г. [7, с. 13]. В сравнении с этими показателями, объем регионального финансирования выглядит значительно скромнее: Фонд поддержки регионального кинематографа за двухлетний период (2022–2023 гг.) распределил лишь 0,45 млрд руб. [2, с. 31], бюджет Санкт-Петербурга в 2024 г. – 0,25 млрд руб. [8], небольшой список других регионов выделяет несколько десятков миллионов каждый год.

Правовое регулирование в сфере кинематографии содержит еще один существенный дисбаланс. В то время как законодательство устанавливает четкие ограничения на финансирование иностранных кинопроектов («заградительные меры») и поддержка выделяется только национальным фильмам [9, ст. 4], аналогичные механизмы защиты регионального кинематографа практически отсутствуют. Региональная поддержка с учётом незначительных барьеров не исключает получение финансирования крупными московскими киностудиями («ограничительные меры»).

Например, в Германии семь региональных фондов земель выделяют финансовую поддержку в размере 55% всей суммы годовой немецкой поддержки с учётом заградительной меры для региона (земли) [10, с. 60]. Несмотря на то, что Франция достигла большого прогресса в развитии региональной системы государственной поддержки кинематографа [10, с. 59], там по-прежнему 50% кинопроизводства и 90% технической инфраструктуры, множество признанных школ и большинство квалифицированных специалистов сосредоточены в столичном регионе Иль-де-Франс [11]. Происходит это в связи с оптимизационной (или тендерной) системой выбора места кинопроизводства, когда продюсер выбирает место съемок исходя из более выгодных условий поддержки (выгоды и оптимизации расходов), а регионы объявляют «тендеры» и конкурируют между собой для их привлечения.

На основании изложенного можно выделить две основные модели региональной поддержки киноиндустрии.

В модели **регионального приземления** искусственно создаются региональные кинокластеры, которые получают весомую часть общегосударственной поддержки на паритетных началах. В российских условиях это могло бы выразиться в формировании восьми региональных фондов федеральных округов, распределяющих не менее 50% общего объема финансирования за пределы Москвы и ЦФО.

Такая система создала бы трехуровневую структуру (рис. 1):

1. Центр (Москва).
2. Полупериферия (основные агломерации федеральных округов).
3. Периферия (локальные кинопроизводственные центры).

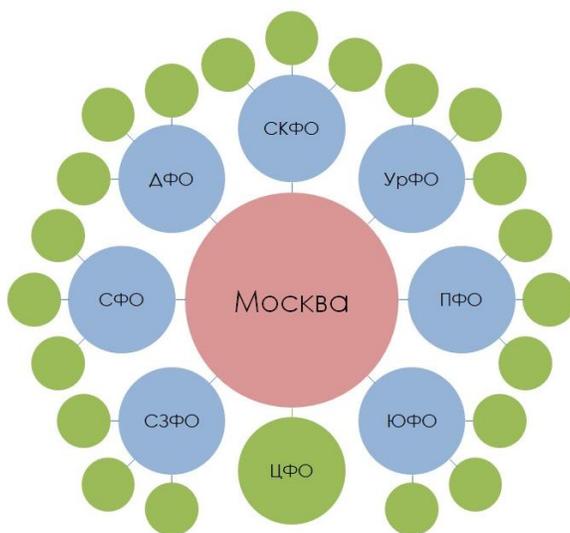


Рис. 1. Модель регионального приземления.
Источник: составлено автором

Оптимизационная модель, которая в настоящее время фактически реализуется в России, основана на принципах межрегиональной конкуренции. В этой системе крупные продюсеры обращаются к региональному производству преимущественно для оптимизации расходов, а субъекты Российской Федерации конкурируют за привлечение кинопроектов. В результате формируется структура, состоящая из центра (Москва) и периферии, с потенциальным появлением полупериферийных центров в наиболее успешных регионах-«победителях». Так, например, ближайшей перспективе таким регионом может быть Санкт-Петербург в связи с исторически сложившимся кинокластером (Ленфильм), экономическими условиями (200–250 млн ежегодной поддержки), формированием географически связанной периферии (активное развитие кинематографа в Калининградской и Мурманской областях, республиках Коми и Карелии).

Особую актуальность проблема регионального дисбаланса приобретает для Дальневосточного федерального округа. Географическая удаленность, сложные климатические условия и слабо развитая инфраструктура делают регион малопривлекательным для кинопроизводства в рамках существующей оптимизационной модели. Приоритет в распределении ресурсов неизбежно получают более доступные регионы: Центральный федеральный округ, Северо-Западный федеральный округ, Южный федеральный округ (благодаря благоприятному климату Краснодарского края и Крыма). Ко второй очереди можно отнести регионы Поволжья (например, Казань, Уфа) и Урала (Екатеринбург), к третьей – крупные агломерации Сибири, расположенные вдоль Транссиба (рис. 2).

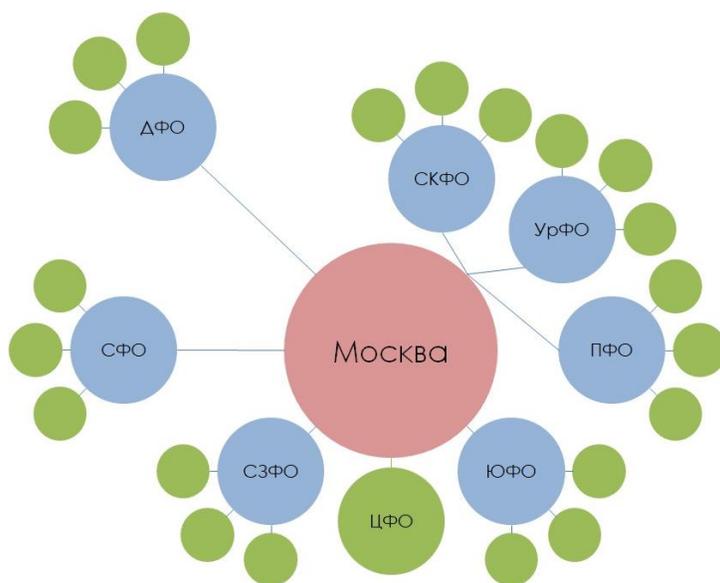


Рис. 2. Оптимизационная модель.

Источник: составлено автором

Кроме того, внутри самого ДФО Хабаровский край сталкивается с серьезной конкуренцией. С одной стороны, существует так называемый «якутский феномен» – уникальный пример развития регионального кинематографа в Республике Саха (Якутия). С другой стороны, Владивосток является более крупной агломерацией и обладает сравнительно мягкими климатическими условиями.

Таким образом, перспективы создания полноценного кинокластера в Хабаровском крае в рамках оптимизационной модели поддержки представляются весьма ограниченными. Регион может рассчитывать лишь на эпизодическое участие в отдельных проектах (например, «Золото Умалты»), но не на системное развитие собственной киноиндустрии.

Для дальнейшего анализа сложившейся ситуации обратимся к концептуальным моделям взаимодействия креативных индустрий с экономикой и анализу кинокластеров.

Модели Поттса–Каннингема и анализ кинокластеров по Медел–Госсел

Джейсон Поттс и Стюарт Каннингем предложили четыре модели динамической взаимосвязи креативной индустрии с остальной экономикой ($\Delta CI \leftrightarrow \Delta Y$), оказывающее на неё негативное (модель благосостояния), нейтральное (модель конкуренции) либо положительное влияние (модель роста и инновационная модель) [12].

«Модель благосостояния» представляет собой чистый отток средств из экономики, но в связи с тем, что мы имеем дело с производством продукта, который обладает высокой культурной ценностью (при низком рыночном спросе) для общества в целом сохраняется позитивный эффект. То есть высокое благосостояние экономики может обеспечивать общее развитие культуры. Таким образом, рост полезного совокупного благосостояния (dU) благодаря производству товаров и предоставления услуг высокой культурной ценности ($dU/dCI > 0$) происходит за счёт передачи ресурсов из остальной части экономики ($dY/dCI < 0$).

В **«модели конкуренции»** креативные индустрии являются обычной встроенной частью экономики, при этом политическое перенаправление ресурсов в неё не принесёт никакой социальной выгоды ($dU/dCI = 0$), отличной от направления ресурсов в любой другой сектор экономики ($dY/dCI = 0$).

«Модель роста» обеспечивает переток новых идей из креативной индустрии в экономику не за счёт мультипликаторов операционных расходов, а за счёт создания новых типов рабочих мест и новых видов товаров и услуг ($dU/dCI \geq 0$). Поттс и Каннингем в этой модели предполагают, что креативные индустрии «создают новые отрасли и рыночные ниши, а также стабилизируют и развивают существующие отрасли» и тем самым, в отличие от модели благосостояния, за счёт инвестиций стимулируют общий экономический рост ($dY/dCI > 0$).

«Инновационная модель» сочетает в себе «модель роста» и «модель благосостояния», при которой идёт отток средств из экономики, но при этом происходит её структурные изменения. По их мнению, инновационная модель является более глобальной и слабо прогнозируемой моделью, поэтому в данном исследовании она не будет использоваться.

Поттс и Каннингем для подтверждения своих моделей используют следующие сравнительные данные:

- 1) о росте креативной индустрии и совокупного ВВП;
- 2) росте занятости в креативных индустриях и в целом в экономике;
- 3) росте заработной плате;
- 4) прибыльности предприятий;
- 5) росте дохода предприятий.

Модели Поттса–Каннингема, несмотря на свою упрощённость, наглядно демонстрируют «сценарии успеха» для различных креативных индустрий и помогают чётко формулировать цели государственной и региональной политики. Анализ этих моделей позволяет сделать вывод, что текущая политика властей в сфере развития креативных индустрий направлена на «модель роста». Очевидно, предполагается, что создание новых рабочих мест, производство креативной продукции и сопутствующих услуг действительно способны стимулировать экономику как России, так и регионов. Однако, как показывает оптимизационная модель поддержки, реализации этого потенциала конкретно в Хабаровском крае препятствуют существенные внешние ограничения.

Для комплексной оценки перспектив развития необходимо дополнительно проанализировать внутренние факторы формирования кинокластера, используя подход Аделардо Медел и Бритты Госсел. На основании обзора литературы, в которой анализируется городское (региональное) развитие, связанное с киноиндустрией, и индуктивного рассуждения они выделили ключевые тенденции кластеризации киноиндустрии в мировом масштабе (табл. 1) [13]. Их подход позволяет применить готовую и универсальную систему критериев в условиях, когда множество субъектов Российской Федерации пытаются одновременно развивать у себя кинопроизводство.

Таблица 1. Внутренние факторы формирования кинокластера

Внутренние факторы	Примечания
Тенденция 1. Киноиндустрия создаёт саморасширяющиеся кластеры в конкретных городах и регионах мира, которые определяются [13, с. 72]:	
1.1. Наличием агломерационной экономики	
Ванкувер, Канада	Население: 662 тыс. чел. Агломерация: 2 600 тыс. чел.
Глазго, Шотландия	Население: 621 тыс. чел. Агломерация: 1 800 тыс. чел.
Чонджу, Южная Корея	Население: 638 тыс. чел. Агломерация: около 1 500 тыс. чел.
Красноярск, Россия	Население: 1 200 тыс. чел. Агломерация: 1 392 тыс. чел.
Владивосток, Россия	Население: 622 тыс. чел. Агломерация: 803 тыс. чел., 1 393 тыс. чел. [14. С. 28]
Хабаровск, Россия	Население: 615 тыс. чел. Агломерация: 693 тыс. чел.
Галифакс, Канада	Население: 439 тыс. чел. Агломерация: 465 тыс. чел.
Якутск, Россия	Население: 385 тыс. чел. Агломерация: 396 тыс. чел.
1.2. Географией и экологией (ландшафт и погодные условия)	Географическая удаленность, сложные климатические условия
1.3. Наличием телепроизводства	В основном новостное телепроизводство, отсутствие индустрии производства игровых телефильмов

Внутренние факторы	Примечания
1.4. Усилиями государственной политики	Раскрыто в настоящей статье
1.5. Наличием крупных медиакорпораций	Отсутствуют
Тенденция 2. Отсутствует универсальное глобальное развитие, присутствуют следующие отличающиеся друг от друга тенденции [13, с. 75]:	
2.1. Процесс длительного становления	Исторически кинокластера никогда не было
2.2. Естественно-эволюционное развитие с зависимостью от предшествующего пути	Отсутствует производство телефильмов, документалистики, слабо развитая анимация
2.3. Интенсифицированное развитие, стимулируемое мерами государственной политики	Раскрыто в настоящей статье
Тенденция 3. Экономическое воздействие на регион является ограниченным, за исключением случаев крупнейших кластеров [13, с. 76]	
Тенденция 4. Высокоспециализированная и особая производственная система, обладающая общими чертами в мировом масштабе, строящаяся в основном на проектном методе [13, с. 76]	

Источник: составлено по [13] с авторскими примечаниями.

Для визуального сравнения агломераций по численности населения были отобраны четыре наименее крупных кластера из исследования Медел и Госсел, а также добавлены автором три дальневосточные и одна сибирская агломерация. Красноярский край, входящий в десятку российских регионов по объёму ВРП, активно развивает креативные индустрии. Владивосток – административный центр Дальневосточного федерального округа, в котором ежегодно проходит международный кинофестиваль «Меридианы Тихого», работает центр поддержки кинопроизводства, а также предоставляются субсидии на покрытие части затрат при создании фильмов. Якутск включён в анализ как уникальный кинематографический феномен.

Сравнение показывает, что Хабаровск уступает в конкурентоспособности агломерациям Красноярска и Владивостока как по количественному размеру, так и по размеру ВРП. Кинокластер в малонаселённом Галифаксе функционирует во многом благодаря близости к Нью-Йорку – историческому центру киноиндустрии. Кроме того, большинство рассмотренных агломераций (кроме Хабаровска, Красноярска и Якутска) расположены в морских портах, что обеспечивает им более мягкий климат и экономические преимущества. Например, тот же Галифакс является не только крупнейшим портом Канады, но и её основной военно-морской базой.

Отсутствие в Хабаровске крупных медиахолдингов, производства игровых телефильмов, развитой документалистики и анимации полностью исключает естественно-эволюционное развитие кинокластера. Таким образом, можно предположить, что перспективы развития кинокластера могут лежать только в политике целенаправленного развития, а скорость этого

развития будет зависеть исключительно от высокой степени мотивированности региональных властей.

При этом стоит учитывать, что на основании подхода Медел и Госсел можно сделать вывод, что у кинокластера есть перспективы войти в «модель роста» и стать успешным только в случае его высокой развитости. Вместе с тем продолжительность его развития измеряется не годами, а десятилетиями. Также следует привлекать на проектной основе большое количество отсутствующих в регионе высокоспециализированных специалистов.

Проектное устройство кинокластера, где каждый кинофильм является отдельным проектом, позволяет через анализ их бюджета и сборов оценить перспективы кинокластера.

Экономические расчёты и анализ рентабельности российского кино

Автором был проведён анализ экономических показателей формы государственной поддержки в виде частичного государственного финансирования производства, проката и показа национальных фильмов на основании данных ЕАИС [15].

Стоит сделать оговорку, что эти данные показывают только кинотеатральные доходы студий, получивших государственную поддержку, и не учитывают иные источники их финансирования и доходов. При этом до сих пор, даже несмотря на развитие стриминговых сервисов, в киноиндустрии бюджет кинофильма и его кинотеатральные сборы являются основным верифицируемым показателем его рентабельности.

Произведена выборка из 713 фильмов, вышедших в прокат, дата релиза которых состоялась с 01.01.2015 до 31.12.2024. Дата обращения: 30.04.2025. Общий размер кинотеатральных сборов (R) составляет 105,48 млрд руб., общий бюджет всех проектов (Z) – 102,97 млрд руб., в том числе общий размер безвозвратной государственной поддержки от Фонда кино и Министерства культуры России (Z_G) – 42,58 млрд руб., возвратной – 6,43 млрд руб. Таким образом, кинотеатральная доходность киноиндустрии (D) за указанный период будет составлять 2,44%:

$$D = \frac{R-Z}{Z} \times 100\%.$$

Средняя доходность кинокомпаний, которые произвели фильм, в кинотеатральном прокате рассчитывается без учёта государственной поддержки, т.е. проверяется доходность от собственных затрат. В связи с тем, что общие сборы делятся между киностудией, прокатчиком и кинотеатром, будет использоваться три варианта понижающего коэффициента (K_n) для дохода киностудии:

- 1) благоприятный, принятый в обиходе для определения примерной окупаемости фильма, где $K_\alpha = 0,5$;
- 2) средний, в котором прокатчик забирает себе до 7,5% дохода ($K_\beta = 0,425$);

3) неблагоприятный, в котором прокатчик забирает себе до 15% дохода ($K_{\gamma} = 0,35$).

Таким образом, доходность компаний в кинотеатральном прокате D_n составит $D_{\alpha} = -7,43\%$, $D_{\beta} = -15,11\%$, $D_{\gamma} = -22,79\%$.

$$D_n = \frac{(R * K_n) - (Z - Z_G)}{Z} \times 100\%.$$

Из этого видно, что в целом ($D = 2,44\%$) киноиндустрия в кинотеатральном прокате окупается, но только за счёт государственной поддержки. А компенсации затрат киностудий могут идти из других источников (госкомпании, негосударственные фонды, реклама, субсидии телевидению и т.п.), что в целом и обуславливает интерес индустрии в оптимизационной модели – предоставление дополнительного финансирования и снижению операционных издержек за счёт региональных бюджетов. Также стоит отметить, что помимо кинотеатрального проката у студий есть иные источники дохода (телевидение, онлайн-кинотеатры и стриминговые сервисы, носители, заграничный прокат и т.п.). Таким образом, чтобы компенсировать затраты на производство фильмов, киностудиям в целом необходимо либо искать иные источники безвозмездной поддержки, либо получать дополнительные существенные доходы вне рамок кинотеатрального проката.

Как указывалось выше, киноиндустрия – это проектная сфера, поэтому необходимо оценить рентабельность и процент окупаемости отдельных проектов от общей массы, с целью измерения размера гипотетического кинокластера на территории Хабаровского края.

Для общей оценки всех фильмов взят подход разделения финансовых показателей (по бюджету фильмов) на сегменты – 10% полюса и 80% среднего сегмента. В свою очередь средний сегмент разделен на четыре сектора по 20%. Это даёт возможность проводить анализ как по 10% полюсам, так и выделять условные трети (30% высшего и низшего сегмента, 40% среднего сегмента). В том числе есть возможность анализа сегментов по 50% (табл. 2).

По приведенным данным видно, что в кинотеатральных сборах существует сильная диспропорция между самыми высокобюджетными и фильмами со средним/низким бюджетом. Так, 10% самых высокобюджетных фильмов имеют 56% всех сборов. Только у 30% самых высокобюджетных фильмов общие сборы превышают их общий бюджет. А у 50% вероятность окупаемости составляет около трети.

Таблица 2. Внутренние факторы формирования кинокластера, млн руб.

	Сегмент	10%	20%	20%	20%	20%	10%
		30%		40%		30%	
		50%			50%		
1	Кол-во фильмов из выборки	71	143	143	143	143	70
2	Общий размер господдержки	19 999	12 825	6 947	4 826	3 739	681

	Сегмент	10%	20%	20%	20%	20%	10%
		30%		40%		30%	
		50%			50%		
3	Общий бюджет фильмов	43 828	29 080	14 316	8 644	5 951	1 154
4	Общие сборы фильмов	58 963	30 575	12 028	2 265	1 289	362
5	Средний размер господдержки	281	89	48	33	26	1
6	Средний бюджет фильма	617	203	100	60	41	16
7	Средний размер сборов	830	213	84	15	9	5
8	Количество окупившихся фильмов (K_α) / %	28 / 39	38 / 27	35 / 24	14 / 10	7 / 5	6 / 9
9	Количество окупившихся фильмов (K_β) / %	27 / 38	31 / 22	29 / 20	12 / 8	7 / 5	6 / 9
10	Количество окупившихся фильмов (K_γ) / %	21 / 30	25 / 17	23 / 16	11 / 8	7 / 5	6 / 9

Источник: составлено автором по результатам [15].

Эти данные также коррелируют с тем, что количество отдельных фильмов (P), которые окупались в кинопрокате, неравномерно распределено во всех сегментах и наибольший процент окупаемости относится опять же к высокобюджетным. Так, в благоприятном для студии проценте (коэффициент K_α) отчислений от кинотеатральных сборов по формуле в общей массе окупилось 128 фильмов (P_α) из 713, что составляет 18%, при $K_\beta P_\beta = 112$ (16%), при $K_\gamma P_\gamma = 93$ (13%):

$$P = \sum_{i=1}^N [\Pi((R_i \times K_i) - (Z_i - ZG_i) > 0)],$$

где $\Pi(\cdot)$ – индикаторная функция (1 если условие верно, иначе 0).

В строках 8–10 табл. 2 хорошо видно, что количество фильмов в процентном соотношении падает в каждом сегменте при уменьшении бюджета фильма.

Далее необходимо визуальнo рассмотреть распределение по общему бюджету каждого окупившегося фильма и проценту его господдержки на точечной диаграмме (рис. 3). На рис. 3 показано распределение при благоприятном коэффициенте выручки киностудии. Картина не сильно изменяется при среднем и неблагоприятном прогнозе. Из табл. 2 видно, что самые низкобюджетные фильмы при кинотеатральном прокате окупаются с наименьшим бюджетом, а из диаграммы – что частота фильмов после 200 млн сильно падает, поэтому искусственно выбран диапазон от 50 до

200 млн руб. Процент фильмов, которые окупились, в этом диапазоне примерно одинаков в разных коэффициентах выручки – от 53 до 56% от всей массы окупившихся фильмов, при среднем значении господдержки 48% (50% медианной).

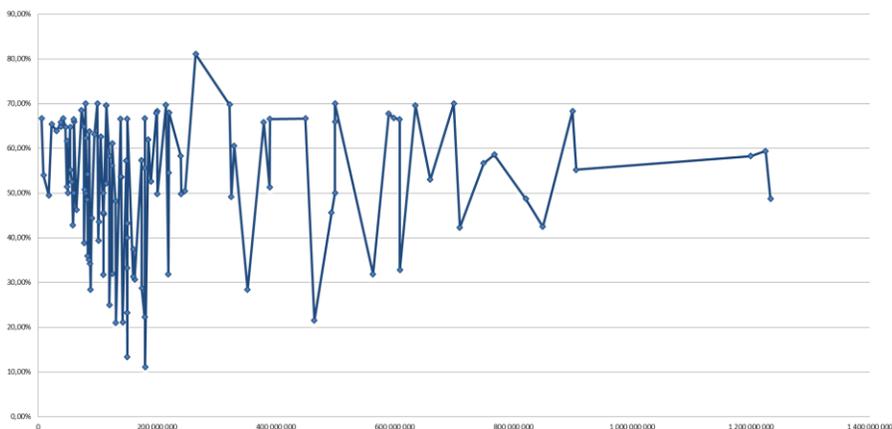


Рис. 3. Диаграмма распределения по общему бюджету каждого окупившегося фильма и проценту его господдержки. *Источник:* составлено автором по результатам [15]

Далее проверяется среднее значение доходности всех фильмов в выбранных диапазонах (табл. 3), но для каждого отдельного фильма.

Таблица 3. Среднее значение доходности всех фильмов в выбранных диапазонах, млн руб.

Диапазон бюджета	Количество фильмов	Среднее значение доходности при K_a	Среднее значение доходности при K_b	Среднее значение доходности при K_γ
До 50	227	-26,25%	-28,15%	-30,05%
50–100	203	-27,24%	-30,85%	-34,46%
100–150	103	-12,77%	-19,87%	-26,96%
150–200	44	12,83%	0,51%	-11,81%
200–300	51	-27,65%	-33,01%	-38,38%
300–500	48	-15,75%	-22,74%	-29,73%
500–1300	37	21,33%	9,48%	-2,37%

Источник: составлено автором по результатам [15].

То есть используя три подхода, можно сделать вывод, что максимальный процент доходности моделируемый кластер будет иметь:

- 1) при бюджетах фильма выше среднего значения;
- 2) в диапазоне от 50–200 млн руб. при господдержке в 50%;
- 3) в диапазоне от 150–200 млн руб. по общей доходности фильмов.

Таким образом, видно, что наиболее выгодной стратегией для формирования кинокластера будет поддержка отдельных фильмов (проектов) бюджетом от 100 до 200 млн руб. с 50%-й поддержкой со стороны Фонда кино или Министерства культуры РФ.

Но здесь мы сталкиваемся с несколькими сложностями:

1. Это дорогостоящие проекты.
2. Навряд ли эти проекты сможет потянуть новосозданный кинокластер в Хабаровском крае (в связи с отсутствием инфраструктуры и кадров).
3. В абсолютных значениях возможно выгоднее будет поддерживать низкобюджетные фильмы. Их убытки будут компенсироваться из регионального бюджета, и в денежном (абсолютном) выражении траты на них будут существенно ниже.

На основании действующего кластера в Якутии, в котором ежегодно снимается от 10 до 20 проектов [16, с. 112], размер кинокластера определим условно в 10 полнометражных художественных фильмов и 10 низкобюджетных и дебютных проектов с целью формирования кадрового резерва и обучения специалистов. Бюджеты отдельных фильмов приближены к средним значениям, указанным в табл. 4, и добавлена категория крайне низкобюджетных фильмов за 10 млн руб.

Таблица 4. Среднее значение доходности по проектам, млн руб.

Количество проектов	Бюджет одного проекта	Общий бюджет проектов	Размер федеральной поддержки, %	Доход при K_{α}	Доход при K_{β}	Доход при K_{γ}
10	35	350	50	-45,94	-49,27	-52,59
10	70	700	50	-95,33	-107,97	-120,60
10	125	1 250	50	-79,83	-124,18	-168,52
10	175	1 750	50	95,06	-8,50	-112,07
10	250	2 500	50	-374,39	-438,46	-502,52
10	390	3 900	50	-297,14	-434,23	-571,31
10	800	8 000	50	866,35	389,16	-88,02
10	10	100	50	-13,13	-14,08	-15,03

Источник: составлено автором по результатам [15].

То есть кинокластер, состоящий из 10 проектов за 125 млн руб., при благоприятном коэффициенте от кинотеатральных сборов может принести прибыль в размере 95 млн руб., при неблагоприятном – убыток в 112 млн руб. Потребуется компенсация затрат для кинокластера в размере до 53 млн руб. 10 низкобюджетных проектов за 35 млн руб., 10 дебютных проектов – 15 млн руб.

Таким образом можно выделить этапы развития кинокластера и рассчитать затраты на него (табл. 5).

Таблица 5. Этапы развития кинокластера

Количество проектов	Бюджет одного проекта	Общий бюджет проектов	Общий размер федеральной поддержки	Бюджет за вычетом федеральной поддержки	Доход при К _α	Доход при К _β	Доход при К _γ
1-й этап – компенсация убытков для дебютных работ и крайне низкобюджетных фильмов							
10	10	100	50	50	-13,13	-14,08	-15,03
2-й этап – расширение кластера до съемки низкобюджетных проектов (плюс 5 в год)							
10	10	100	50	50	-13,13	-4,08	-15,03
5	35	175	87,5	87,5	-22,97	-24,63	-26,30
Всего					-36,10	-38,71	-41,32
3-й этап – действующий кинокластер (20 проектов в год)							
10	10	100	50	50	-13,13	-14,08	-15,03
10	35	350	175	175	-45,94	-49,27	-52,59
Всего					-59,07	-63,34	-67,62
4-й этап – попытка кластера перейти в рентабельность (три проекта в наиболее прибыльных сегментах)							
10	10	100	50	50	-13,13	-14,08	-15,03
7	35	350	175	175	-45,94	-49,27	-52,59
2	175	350	175	175	19,01	-1,70	-22,41
1	800	800	400	400	86,63	38,92	-8,80
Всего					60,36	-11,35	-83,06

Источник: составлено автором по результатам [15].

Таким образом, смоделированный кинокластер с помощью кинотеатральных доходов сможет выйти на «модель роста» при сочетании следующих факторов:

1) из-за убытков финансирование кинопроектов должно состоять из федеральной поддержки в размере как минимум 50% и дополнительных прямых инвестиций;

2) добавленная стоимость от реализации проектов (зарплаты, налоги и доходы) должна оставаться в регионе;

3) рост добавленной стоимости от кинопроектов должен превышать рост ВРП региона (в 2024 г. в Хабаровском крае рост составил 3,7% [17]);

4) рост зарплат работников киноиндустрии должен превышать общий рост зарплат в регионе (в 2024 г. в Хабаровском крае рост составил 10,9%) [18];

5) рост доходов развивающегося кластера слабопрогнозируемый, но может расти за счёт увеличения количества кинопроектов и их бюджетов (экстенсивный рост);

6) интенсифицированный рост возможен только при высокой степени развития кинокластера, обеспечивающего производство высокобюджетных фильмов;

7) рост прибыли киностудий может идти только за счёт извлечения доходов из иных источников (например, стриминговые сервисы, телевидение).

То есть для успешного развития киноиндустрии в Хабаровском крае необходимо отойти от оптимизационной модели кинематографа и создавать кинокластер исключительно в виде «якорной» региональной киностудии, основная цель которой будет – получение федеральной и региональной поддержки для реализации проектов, извлечения доходов и реализации именного такого цикла производства, который обеспечивает максимальный рост добавленной стоимости региона.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы относительно перспектив развития кинокластера в Хабаровском крае.

1. **Отсутствие сформированного кинокластера.** В Хабаровске на сегодняшний день фактически отсутствует сложившийся кинокластер. Существующие механизмы взаимодействия с киноиндустрией соответствуют оптимизационной модели поддержки, в рамках которой регион используется крупными студиями, прежде всего для снижения издержек, а не для создания устойчивой локальной производственной экосистемы.

2. **Низкая конкурентоспособность в существующей модели.** В условиях межрегиональной конкуренции Хабаровский край не обладает достаточными конкурентными преимуществами для успешного соперничества не только с ведущими центрами (ЦФО, СЗФО, ЮФО), но и с другими агломерациями Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, такими как Красноярск, Владивосток или Якутск.

3. **Ограниченность перспектив в оптимизационной модели.** Развитие кинематографии в крае в рамках действующей оптимизационной парадигмы представляется сомнительным. В лучшем случае оно будет соответствовать «модели благосостояния» по Поттсу–Каннингему, подразумевающей перераспределение ресурсов из других секторов экономики без гарантий значимого социально-экономического эффекта для региона.

4. **Необходимость целенаправленной экстенсивной политики.** Отсутствие исторических предпосылок, развитой инфраструктуры, телепроизводства, крупных медиахолдингов, а также географическая удаленность и сложные климатические условия обуславливают невозможность естественно-эволюционного пути развития. Единственной жизнеспособной стратегией на начальном этапе является политика экстенсивного развития, темпы и успех которой будут напрямую зависеть от объема и постоянства внешних инвестиций и административной поддержки.

5. **Целевой сценарий для успешного развития: «якорная» киностудия.** Ключевым инструментом такой политики должно стать создание «якорной» региональной киностудии. Ее деятельность должна быть нацелена на системное и долгосрочное (10–20 лет) привлечение федеральной и краевой инвестиционной поддержки. Основная задача такой студии – не сиюминутная коммерческая окупаемость, а реализация производственного

цикла, обеспечивающего максимальный рост добавленной стоимости в регионе за счет создания рабочих мест, развития смежных отраслей и удержания финансовых потоков.

Таким образом, переход к полноценной «модели роста» возможен лишь при кардинальном изменении подхода – отходе от оптимизационной логики и реализации последовательной государственной политики по созданию в Хабаровском крае специализированного кинокластера «сверху», функционирующего как инфраструктурный и производственный хаб при активной и долгосрочной поддержке государства.

Список источников

1. О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации : Федеральный закон от 08.08.2024 № 330-ФЗ // Система ГАРАНТ. URL: <https://internet.garant.ru/> (дата обращения: 26.09.2025).
2. Государственный доклад Министерства культуры Российской Федерации о состоянии культуры в Российской Федерации в 2023 году. М., 2024.
3. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2022 году и задачах на 2023 год. М., 2023.
4. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2021 году и задачах на 2022 год. М., 2022.
5. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2020 году и задачах на 2021 год. М., 2021.
6. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2019 году и задачах на 2020 год. М., 2020.
7. Доклад об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2018 году и задачах на 2019 год. М., 2019.
8. В Санкт-Петербурге стартовал конкурс на субсидии кинематографистам // Национальные проекты (АНО «Национальные приоритеты»). 2024. 26 июня. URL: <https://национальныепроекты.рф/news/v-sankt-peterburge-startoval-konkurs-na-subsidii-kinematografistam/> (дата обращения: 26.09.2025).
9. О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации : Федеральный закон от 22.08.1996 № 126-ФЗ: ред. от 31.07.2025 // Система ГАРАНТ. URL: <https://internet.garant.ru/> (дата обращения: 26.09.2025).
10. *Сильванович О.И.* Зарубежные системы поддержки национального кинематографа // АРТЭФАКТ. 2022. № 17. С. 56–69.
11. Key Figures // Film Paris Region. URL: <https://www.filmparisregion.com/en/why-paris-region/key-figures/> (дата обращения: 26.09.2025).
12. *Potts J., Cunningham S.D.* Four Models of the Creative Industries // *International Journal of Cultural Policy*. 2008. Vol. 14, № 3. P. 233–247. doi: 10.1080/10286630802281780
13. *Medel A., Gossel B.* Film industry clusters: a strategy for urban and regional development? = Clústeres cinematográficos: ¿una estrategia para el desarrollo urbano y regional? // *AustralComunicación*. Buenos Aires : Uni-versidad Austral's School of Communication, 2015. Vol. 4, № 1. P. 65–81.
14. *Авдеев Ю.А.* Владивостокская агломерация: проблемы и варианты ее развития // *Тихоокеанская география*. 2021. № 1 (5). С. 21–30. doi: 10.35735/tig.2021.5.1.002
15. Государственная поддержка // Единая автоматизированная информационная система. URL: <https://ekinobilet.fond-kino.ru/government-support/> (дата обращения: 30.04.2025).
16. *Аргылов Н.А., Охлопкова У.В.* Факторы формирования и развития регионального кино в России: якутский феномен // *Меди@льманах*. 2022. Вып. 113, № 6. С. 107–117.

17. ВРП Хабаровского края в 2024 г. вырос на 3,7%, 20 января 2025 г. // Интерфакс-Россия. URL: <https://www.interfax-russia.ru/far-east/main/vrp-habarovskogo-kraja-v-2024g-vyugos-na-3-7> (дата обращения: 26.05.2025).

18. Реальная начисленная заработная плата в процентах к соответствующему периоду предыдущего года // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://fedstat.ru/indicator/43245> (дата обращения: 26.05.2025).

References

1. Russian Federation. (2024) *Federal Law No. 330-FZ of August 8, 2024, on the Development of Creative Industries in the Russian Federation*. [Online] Available from: <https://internet.garant.ru/> (Accessed: 26.09.2025). (In Russian).

2. Russian Federation. Ministry of Culture. (2024) *Gosudarstvennyy doklad Ministerstva kul'tury Rossiyskoy Federatsii o sostoyanii kul'tury v Rossiyskoy Federatsii v 2023 godu* [State Report of the Ministry of Culture of the Russian Federation on the State of Culture in the Russian Federation in 2023]. Moscow.

3. Russian Federation. Ministry of Culture. (2023) *Doklad ob osnovnykh napravleniyakh i rezul'tatakh deyatel'nosti Ministerstva Kul'tury Rossiyskoy Federatsii v 2022 godu i zadachakh na 2023 god* [Report on the Main Directions and Results of the Activities of the Ministry of Culture of the Russian Federation in 2022 and Tasks for 2023]. Moscow.

4. Russian Federation. Ministry of Culture. (2022) *Doklad ob osnovnykh napravleniyakh i rezul'tatakh deyatel'nosti Ministerstva Kul'tury Rossiyskoy Federatsii v 2021 godu i zadachakh na 2022 god* [Report on the Main Directions and Results of the Activities of the Ministry of Culture of the Russian Federation in 2021 and Tasks for 2022]. Moscow.

5. Russian Federation. Ministry of Culture. (2021) *Doklad ob osnovnykh napravleniyakh i rezul'tatakh deyatel'nosti Ministerstva Kul'tury Rossiyskoy Federatsii v 2020 godu i zadachakh na 2021 god* [Report on the Main Directions and Results of the Activities of the Ministry of Culture of the Russian Federation in 2020 and Tasks for 2021]. Moscow.

6. Russian Federation. Ministry of Culture. (2020) *Doklad ob osnovnykh napravleniyakh i rezul'tatakh deyatel'nosti Ministerstva Kul'tury Rossiyskoy Federatsii v 2019 godu i zadachakh na 2020 god* [Report on the Main Directions and Results of the Activities of the Ministry of Culture of the Russian Federation in 2019 and Tasks for 2020]. Moscow.

7. Russian Federation. Ministry of Culture. (2019) *Doklad ob osnovnykh napravleniyakh i rezul'tatakh deyatel'nosti Ministerstva Kul'tury Rossiyskoy Federatsii v 2018 godu i zadachakh na 2019 god* [Report on the Main Directions and Results of the Activities of the Ministry of Culture of the Russian Federation in 2018 and Tasks for 2019]. Moscow.

8. National Projects (ANO National Priorities). (2024) *V Sankt-Peterburge startoval konkurs na subsidii kinematografistam* [A competition for subsidies for cinematographers has started in St. Petersburg]. [Online] Available from: <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/news/v-sankt-peterburge-startoval-konkurs-na-subsidii-kinematografistam/> (Accessed: 26.09.2025).

9. Russian Federation. (1996) *Federal Law No. 126-FZ of August 22, 1996, on State Support of Cinematography in the Russian Federation (as amended on July 31, 2025)*. [Online] Available from: <https://internet.garant.ru/> (Accessed: 26.09.2025). (In Russian).

10. Silvanovich, O.I. (2022) Zarubezhnye sistemy podderzhki natsional'nogo kinematografa [Foreign systems of support for national cinema]. *ARTEfakt*. 17. pp. 56–69.

11. Film Paris Region. (n.d.) *Key Figures*. [Online] Available from: <https://www.filmparisregion.com/en/why-paris-region/key-figures/> (Accessed: 26.09.2025).

12. Potts, J. & Cunningham, S.D. (2008) Four Models of the Creative Industries. *International Journal of Cultural Policy*. 14 (3). pp. 233–247. doi: 10.1080/10286630802281780

13. Medel, A. & Gossel, B. (2015) Film industry clusters: a strategy for urban and regional development? *AustralComunicación*. 4 (1). pp. 65–81.

14. Avdeev, Yu.A. (2021) Vladivostokskaya aglomeratsiya: problemy i varianty ee razvitiya [Vladivostok agglomeration: problems and options for its development]. *Tikhookeanskaya geografiya*. 1 (5). pp. 21–30. doi: 10.35735/tig.2021.5.1.002

15. Unified Automated Information System. (n.d.) *Gosudarstvennaya podderzhka* [State Support]. [Online] Available from: <https://ekinobilet.fond-kino.ru/government-support/> (Accessed: 30.04.2025).

16. Argylov, N.A. & Okhlopko, U.V. (2022) Faktory formirovaniya i razvitiya regional'nogo kino v Rossii: yakutskiy fenomen [Factors of formation and development of regional cinema in Russia: the Yakut phenomenon]. *Media@l'manakh*. 113 (6). pp. 107–117.

17. Interfax-Russia. (2025) *VRP Khabarovskogo kraya v 2024 g. vyros na 3,7%* [GRP of Khabarovsk Krai grew by 3.7% in 2024]. 20 January. [Online] Available from: <https://www.interfax-russia.ru/far-east/main/vrp-habarovskogo-kraya-v-2024g-vyros-na-3-7> (Accessed: 26.05.2025).

18. Federal State Statistics Service. (n.d.) *Real'naya nachislennaya zarabotnaya plata v protsentakh k sootvetstvuyushchemu periodu predydushchego goda* [Real accrued wages as a percentage of the corresponding period of the previous year]. [Online] Available from: <https://fedstat.ru/indicator/43245> (Accessed: 26.05.2025).

Информация об авторе:

Штыков Д.В. – соискатель, Институт экономических исследований ДВО РАН (Хабаровск, Россия). E-mail: asdert_fe@mail.ru

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Information about the author:

D.V. Shtykov, external postgraduate student, Economic Research Institute, Far-Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences (Khabarovsk, Russian Federation). E-mail: asdert_fe@mail.ru

The author declares no conflicts of interests.

*Статья поступила в редакцию 02.10.2025;
одобрена после рецензирования 04.02.2026; принята к публикации 19.02.2026.*

*The article was submitted 02.10.2025;
approved after reviewing 04.02.2026; accepted for publication 19.02.2026.*

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2026. № 73

Редакторы: Ю.П. Готфрид, А.А. Цыганкова
Оригинал-макет А.И. Лелоюр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцовой

Подписано в печать 26.03.2026 г. Формат 70×100 ¹/₁₆.
Печ. л. 13,5; усл. печ. л. 17,5. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 6732.

Дата выхода в свет 14.04.2026 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