



НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 12 2025

ISSN 2075-7786

№ 12 (часть 1) 2025 г.

ISSN 2075-7786

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

ВСЕРОССИЙСКИЙ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Всероссийский научно-аналитический журнал

Главный редактор

Газетдинов М.Х. - д.э.н., профессор, заслуженный экономист РТ, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Члены редакционной коллегии:

Абрамов В.Л. - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, эксперт Российской академии наук, Россия

Алиев Ш.Т. оглы - д.э.н., профессор кафедры Мировая экономика и маркетинг Сумгайытского Государственного Университета, Азербайджан

Андропова Н.Э. - д.э.н., консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Большаков Н.М. - д.э.н., к.т.н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Брикач Г.Е. - д.э.н., профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Васильев Ф.П. - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник научно-исследовательского центра (НИЦ) Академии управления МВД России, Россия

Джинджолия Р.С. - д.ю.н., профессор кафедры уголовного права и криминологии Института права, экономики и финансов Кабардино-балкарского государственного университета имени Х.М. Бербекова, Россия

Евсеев В.О. - д.э.н., профессор кафедры политологии и социологии ФГБОУ ВО Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия

Жизнин С.З. - д.э.н., профессор кафедры международных проблем ТЭК им. Н.П.Лаверова МГИМО МИД России, советник 1 класса МИД РФ, Россия

Зуб А.Т. - д. филос. н., профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного МГУ, заслуженный профессор МГУ, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Московский государственный университет, Россия

Козин М.Н. - д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ФКУ НИИ ФСИН России, Россия

Курбонов А.К. - д.э.н., профессор, Таджикский государственный университет, Таджикистан

Лапаев Д.Н. - д.э.н., профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева", член Правления Вольного экономического общества России, Россия

Марамыгин М.С. - д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансовых рынков и банковского дела, директор института Финансов и права ФГБОУ ВО УрГЭУ-СИНХ

Найденев Н.Д. - д.э.н., профессор, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Осипов В.С. - д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Останин В.А. - д.э.н., профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Российская таможенная академия, Владивостокский филиал, Россия

Старовойтов В.Г. - д.э.н., директор центра мониторинга и оценки экономической безопасности Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия

Хушвахтзода К.Х. - д.э.н., профессор, Президент Национальной академии наук Таджикистана, Таджикистан

Черкасов К.В. - д.ю.н., профессор кафедры административного и финансового права, главный научный сотрудник центра научных исследований ФГБОУ ВО «Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России)», Россия

Чернявский С.И. - д.и.н., профессор кафедры мировых политических процессов МГИМО МИД России, директор центра постсоветских исследований ИМИ МГИМО, чрезвычайный и полномочный посланник в отставку, Россия

№ 12, 2025 г.

Журнал «Финансовая экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации по специальностям: 5.2.1. Экономическая теория, 5.2.4. Финансы, 5.2.5. Мировая экономика.

Журнал учрежден Фондом «Экономика» в 2008 году. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Серия и номер свидетельства о регистрации СМИ: ПИ № ФС 77-73612.

Главный редактор: Газетдинов М.Х.

Адрес редакции:

Россия, 125190, Москва, Ленинградский пр., 80, корп. 17

E-mail: info@finanec.ru

Сайт: www.finanec.ru

Индекс в каталоге агентства «Урал-Пресс» - 45931

ISSN 2075-7786

Подписано в печать 30.12.2025 г.

Печать офсетная.

Тираж 300 экз.

Заказ 12

Перепечатка материалов из журнала «Финансовая экономика» только по согласованию с редакцией. 2025.

Свободная цена

12+

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ МОРАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аширли Айсель Расим, научный сотрудник, Институт экономики Министерства науки и образования Азербайджанской Республики

Аннотация: В данной статье рассматривается роль культуры, религии, социального капитала и институтов в экономическом развитии в рамках единой теоретической базы. Обсуждение показывает, что экономическое развитие определяется не только капиталом и технологиями, но и такими нематериальными факторами, как ценности, доверие, нормативное поведение и институциональная среда. В то время как религиозные и моральные ценности могут способствовать развитию, укрепляя трудовую этику, ответственность и долгосрочное планирование, участие в религиозной жизни, в значительной степени ориентированное на ритуалы, иногда может замедлить развитие из-за затрат времени и ресурсов. В исследовании подчеркивается, что социальный капитал способствует развитию посредством сотрудничества, обмена информацией и доверия, в то время как институты способствуют повышению предсказуемости и снижению транзакционных издержек. Таким образом, в литературе высказывается предположение, что экономическое развитие определяется не столько формальными структурами, сколько культурными кодами, социальными отношениями и нормами поведения, которые лежат в их основе; когда этот фундамент прочен, развитие становится более стабильным и устойчивым.

Ключевые слова: культура, религиозно-нравственные ценности, социальный капитал, доверие, институциональное качество, зависимость от исторического пути, экономическое развитие.

Abstract: This article examines the role of culture, religion, social capital and institutions in economic development within an integrated theoretical framework.

The discussion shows that economic development is not determined solely by capital and technology, but is also shaped by non-material factors such as values, trust, normative behaviors and the institutional environment. While religious and moral values may support development by strengthening work ethic, responsibility and long-term planning, highly ritual-oriented religious participation can sometimes slow development due to the time and resources it consumes. The study emphasizes that social capital fosters development through cooperation, information exchange and trust, while institutions contribute by increasing predictability and reducing transaction costs. In summary, the literature suggests that economic development is driven less by formal structures alone than by the cultural codes, social relations and behavioral norms that underpin them; when this foundation is strong, development becomes more stable and sustainable.

Keywords: culture, religious-moral values, social capital, trust, institutional quality, historical path dependence, economic development.

Introduction

Research examining the role of non-material factors in the economic development of countries has gained particular prominence in recent decades. Whereas earlier economic approaches primarily focused on capital, technology, and the allocation of resources, contemporary social sciences increasingly emphasize the decisive significance of culture, social relations, and the institutional environment in shaping economic outcomes. Behavioral patterns, labor relations, governance practices, and forms of social cooperation within societies are often linked to cultural codes that exert a deeper and more enduring influence than material resources.

Cultural values constitute the fundamental framework that shapes individuals' worldviews, patterns of social interaction, and the operational logic of the broader social environment. This framework not only determines the nature of social relations but also influences how institutions are perceived, how rules are internalized, and which principles guide economic behavior. Consequently, the same institutional models may produce divergent outcomes across different societies, as the effective functioning of institutions depends on the social and cultural context in which they are embedded.

Although existing literature has examined the relationship between culture and economic outcomes from various perspectives, the systematic, staged, and synthesized presentation of the link between values, social behavior, social capital, and institutional quality remains underdeveloped. This gap necessitates a deeper investigation into the structuring role that culture plays in economic development.

The aim of this article is to explore the relationship between cultural values, patterns of social behavior, and the institutional environment from a general theoretical perspective, and to describe the functional role of culture within broader processes of economic development. The objective is to analyze the channels through

which culture influences economic progress, systematize these mechanisms, and construct a coherent theoretical framework.

The Impact of Religion on Economic Development: An Integrative Analysis of Theoretical and Empirical Studies

Research on the influence of religion, which plays an exceptional role in shaping the culture and moral values of societies, indicates that religion is neither an immutable factor that solely stimulates nor one that solely hinders economic growth. Its effects vary depending on the social, institutional, cultural, and historical context. Barro and McCleary (2003; 2006), in their large-scale empirical studies, show that religious beliefs—particularly doctrines of heaven–hell and salvation–punishment—enhance individuals' responsibility, long-term planning, diligence, saving, and honesty, thereby stimulating economic growth. However, the intensity of religious participation, that is, the time and resources devoted to rituals and worship, can reduce labor and energy available for economic activity, potentially dampening growth. This finding suggests that the power of religion lies not in ritual practice but in the ethical motivation generated by belief; religion exerts a positive economic impact when it encourages individuals to behave more responsibly, honestly, and industriously, rather than through the mere frequency of worship. This logic aligns closely with Weber's Protestant ethic thesis, whereby cultural-religious values shape long-term capital accumulation primarily through behavioral codes and work ethics (Weber, 2002).

At this point, a common underlying chain emerges from the literature: belief → behavior → social capital → institutions → growth. Guiso, Sapienza, and Zingales (2006) demonstrate that religious values strengthen trust, which forms a fundamental basis for investment and cooperation. Etzioni (1993) emphasizes that religious-moral values enhance collective responsibility,

facilitating the provision of public goods. Nath (2007) specifies that religion affects economic growth not directly but primarily through social capital; support networks, mutual trust, and social coordination improve market efficiency. Yet, when social capital is inward-looking—i.e., trust is limited to ones own group—information flows and innovation weaken, hindering broader economic integration. Therefore, religions capacity to generate social capital can be both stimulative and constraining, with the structure itself determining the outcome.

Feinstein and Grivoy Barrera (2015) show that in societies with strong institutional systems, religion complements ethical behavior, creating social stability. However, when state mechanisms are weak, religion may establish parallel normative orders, complicating economic coordination. A similar view is supported by Durlauf, Kourtellos, and Tan (2012): religion strengthens growth only in societies with high institutional quality, whereas in weak institutional environments, its effect can be adverse. This underscores that religions economic impact is not universal but context-dependent.

The historical-confessional environment also shapes the direction of influence. Just as Weber (2002) explains capitalist development through the Protestant ethic, Naqvi (1981) and Karahöyük (2013) demonstrate that the Islamic economic model—with mechanisms such as zakat, prohibition of interest, circulation of wealth, and social justice—creates a system targeting both material and moral welfare. Naqvi (1985) formalizes this model as an axiomatic structure, showing that the principles of unity (tawhid), balance, and responsibility regulate both micro-level behavior and macro-level institutions. Hofstede and Bond (1988) show that Confucian cultures emphasis on saving, long-term planning, and social integration promotes capital accumulation, while Landes (1998) argues that a culture of responsibility plays a critical role in civilizational development. This indicates that, although religions take different forms, they establish similar behavioral mechanisms that drive economic development.

Morality emerges as a distinct element requiring separate analysis. Naqvi (1985) notes that the economy cannot be based solely on rationality, as the motivation behind economic decisions includes moral responsibility, justice, and benevolence. In the Islamic economic model, zakat, wealth circulation, and prohibition of waste are not merely religious directives but mechanisms for economic redistribution and system stability. Demir (2013) regards morality as the foundation of market structures; without trust, transparency, and legal norms, neither long-term contracts nor stable capital accumulation is feasible. When read together, Webers Protestant ethic and Naqvis Islamic model converge on a common insight: morality forms the motivational, behavioral, and institutional basis of economic development.

In line with this general orientation, Norris and Inglehart (2004) demonstrate that the scope and strength of religion also depend on economic outcomes: religiosity declines as welfare and security rise, while under conditions of instability and risk, religion strengthens by assuming a social safety function. In other words, religion is not the cause of economic development but a conditional mechanism. It can foster growth, but only in a conducive environment.

Thus, synthesizing the findings of various studies, the following chain emerges:

religious-moral values → work ethic, trust, and responsibility → social capital → institutional stability → capital accumulation → economic growth.

Nevertheless, this scheme should not be regarded as a definitive result but rather as a general orientation observed across the broader literature. Moreover, as

highlighted in several studies—particularly those emphasizing institutional weakness and high ritual burden—this sequence demonstrates variability across different socio-cultural contexts and does not always follow the same trajectory.

The Impact of Social Capital on Economic Development: An Integrative Analysis of Theoretical and Empirical Approaches

Social capital—the cooperative potential generated by trust, reciprocal obligations, norms, and networks—is recognized in contemporary literature as one of the key indirect determinants of economic development. Fukuyama (1995), Putnam, Leonardi and Nanetti (1993), and Knack & Keefer (1997) emphasize that social capital stimulates economic growth by reducing transaction costs, accelerating decision-making, and enhancing collaboration. Putnams research on Italy demonstrates that social capital is shaped by a historically rooted culture of civic engagement and indirectly enhances economic performance by improving governance quality (Helliwell & Putnam, 1995).

This impact is not direct; the most significant channel is the reduction of transaction costs and the expansion of information flows. Zak & Knack (2001) show that high levels of trust lower monitoring and enforcement costs, reduce investment risks, and accelerate capital flows. Guiso, Sapienza, & Zingales (2006) demonstrate that trust expands entrepreneurial activity and reduces information asymmetries in credit markets. Thus, social capital optimizes market coordination as an internal mechanism.

The second critical channel is information and innovation diffusion. Akçomak & ter Weel (2008), in an empirical analysis across Europe, show that the impact of social capital on growth operates primarily through innovation—i.e., social capital → innovation → GDP growth. Here, Granovetters (1973) “strength of weak ties” theory plays a key role: weak ties link different networks, break repetitive information cycles, and accelerate the transmission of new knowledge, thereby strengthening creative economic dynamics. This mechanism is further supported by Inglehart & Welzel (2005), Inkeles & Smith (1974), Harrison (2000), and Pye & Verba (1965), who highlight that cultural diversity and open network structures enhance creativity, innovation, and economic adaptability.

Another important channel through which social capital affects growth is cooperative norms and collective action capacity. Putnam (1993) and Beugelsdijk & van Schaik (2005) note that civic engagement and associative networks strengthen governance mechanisms and stabilize economic performance. Bowles & Gintis (2002) demonstrate that when normative alignment is weak, collective action collapses, coordination fails, and economic instability emerges.

However, not all forms of social capital equally promote growth. Knack & Keefer (1997) and Banfield (1958) argue that bonding capital—family ties, closed community networks, and local loyalty—can sometimes limit economic development, as it weakens cooperation with external groups, narrows information flows, and reduces innovation potential. Therefore, bridging social capital is considered the most productive form for economic growth.

Contemporary literature clearly indicates that the social capital-economic growth relationship is context-dependent. Schneider (2004), Beugelsdijk & van Schaik (2005), and Berggren, Elinder & Jordahl (2008) observe that the effects of social capital vary across regions and may sometimes be negative. Guriev & Melnikov (2016) demonstrate that social capital responds adaptively to economic and political shocks—rising during wartime and declining during periods of inflation. According to Durlauf (2002), social capital is not a stable structure

captured by a single measure, but a social process that fluctuates fluidly between individual motivations and group behaviors; therefore, its economic impact cannot be assessed solely through statistical indicators, requiring more precise methods such as microdata analysis and experimental identification.

The most significant effect appears in the interaction between social capital and institutions. Ahlerup, Olsson, and Yanagizawa-Drott (2009) demonstrate that when institutions are weak, social capital partly substitutes for formal institutional functions, thereby exerting a much stronger influence on economic growth. Conversely, in settings with strong and well-functioning institutions, social capital becomes merely complementary, which substantially reduces its overall impact. Put differently, in institutionally weak countries, social capital acts as a primary engine of growth, whereas in institutionally strong countries it operates as an additional, supportive resource rather than a decisive factor.

Thus, social capital is not a direct engine of economic development, but a strategic institutional resource that exerts an indirect influence through trust, innovation, reduced transaction costs, cooperative norms, and informal sanctioning mechanisms. Its effectiveness depends on institutional quality, cultural-historical context, and network structure. When assessing its impact, the multidimensional nature of social capital, its context-dependence, and its interaction with institutions must be taken into account.

Institutions and Economic Development: An Integrative Analysis of Theoretical and Empirical Approaches

Economic development was long primarily explained by capital accumulation, technology, and market mechanisms; however, modern institutional economics demonstrates that understanding real development processes requires considering formal rules, informal values, social norms, and the institutional framework guiding human behavior together. North (1990) interprets institutions as "the rules of the game," emphasizing that economic performance is determined not merely by the volume of capital but by the interplay of the formal legal system, informal values, and path dependence. When these rules are misaligned, transaction costs rise, informal economic activities expand, and long-term growth weakens.

In contrast, Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes & Shleifer (2004) argue that institutions are often not the primary cause—they are the outcome and a tool. According to the authors, sustainable economic growth requires human capital and education to be established before institutions, as institutional quality improves with the emergence of a literate and participatory society. Hence, the engine of economic growth is not institutions alone but the social trust, cognitive resources, and modern culture upon which institutions are built (Glaeser et al., 2004).

Nee (2005) bridges these approaches, showing that institutions are neither solely legal norms nor merely cultural structures—they constitute a multi-level system encompassing formal rules, social norms, network relationships, and historical experience. Economic behavior is shaped not only by market mechanisms but also by social legitimacy and normative expectations. This perspective forms an analytical bridge between North's rules-based theory and Glaeser's emphasis on human capital: institutions function effectively only when aligned with the value-cultural base; otherwise, they remain largely symbolic.

Tabellini (2010) provides a critical complementary insight, demonstrating that culture and individual values form prior to institutions and determine their quality. Empirical evidence from European regions shows that trust, personal responsibility, and political participation influence GDP even before institutions are fully established. Establishing a legal system does not automati-

cally trigger development—the historical-cultural code must actively participate in economic transformation.

Similarly, Gorodnichenko, Roland & Spolaore (2019) show that individualism, low hierarchy, and accountability strengthen democratic institutions, resulting in long-term GDP growth. Therefore, institutions act as a mechanism guiding economic development, but their form and effectiveness are calibrated by culture. Institutional quality = cultural code + historical experience + value system.

Boettke (2008) extends this framework to applied development economics through the concept of "institutional stickiness." According to him, institutions cannot be simply transplanted—they function only when aligned with the local normative structure. Reforms imported from outside that do not integrate with the cultural base either fail or revert to previous systems. Thus, development requires not only optimal institutional design but also adaptive alignment.

Additional literature further supports this theoretical line. Landes (1998), Almond & Verba (1963), Pye & Verba (1965), Hofstede & Bond (1988) demonstrate that discipline, responsibility, tolerance, civic culture, and trust are prerequisites for institutional functionality. Institutions are formal mechanisms built upon culture and history, producing no effect without a cultural base. Almond & Verba (1963) note that without legitimacy and political participation, institutions cannot establish stability. Pye & Verba (1965) identify political culture as the key determinant of behavior, forming the long-term basis of economic performance. Boettke (1998) further emphasizes that institutional success depends not on formal rules but on the alignment of value-behavior norms.

This perspective highlights that economic development depends not only on formal institutions but also on the interplay of culture, social values, trust, and historical experience, suggesting that effective policies must align institutional design with local social and cultural contexts.

Overall Assessment and Conclusion

Culture acts as a multi-layered determinant of economic development, shaping outcomes not only through a single channel but simultaneously via direct behavioral codes, social capital mechanisms, and institutional structuring. The essence of this system lies in the fact that values determine not only economic thinking but also how individuals collaborate, under what rules resources are distributed, and within which institutional frameworks activities take place. Thus, culture influences economic development both directly at the micro-behavioral level and indirectly through social and institutional environments.

1. Direct influence pathway: cultural-religious values → economic behavior → growth

Religious and ethical codes can immediately affect economic performance by shaping individual decision-making. In the Protestant ethic example, industriousness, frugality, discipline, and long-term planning increase capital accumulation, investment propensity, and productivity, while practices such as zakat and charity regulate social welfare and resource circulation. At this stage, influence flows directly from individual behavior to market outcomes without institutional mediation.

2. Social capital pathway: values → trust and cooperation → market operations

When cultural codes generate social capital, the impact extends beyond individual levels to broader coordination and economic interaction. Trust reduces monitoring needs and transaction risks, reputation mechanisms function as informal sanctions regulating behavior, and weak ties facilitate information flow and access to market opportunities, accelerating innovation diffusion. At this stage, social capital serves as a dual transmission mechanism: directly facilitating credit, trade, and coop-

eration; indirectly supporting formal institutions by providing a social base that enhances their functional efficiency. However, if social capital becomes bonding and insular, information circulation weakens and economic dynamism shrinks; in contrast, bridging structures improve both market efficiency and reduce institutional operation costs.

3. Institutional influence pathway: culture → social capital → institutions → indirect economic mechanisms

Culture impacts the establishment and functioning of institutions over historical horizons. Norms of trust, responsibility, and participation gradually increase the legitimacy of strong legal and administrative institutions, which convert social capital into formal mechanisms that reduce transaction costs, limit corruption, and stabilize economic operations. Hence, the pathway culture → social capital → institutions → economic mechanisms → growth is reinforced across generations, creating path dependency: values shape institutions, and institutions in turn reproduce the cultural codes of subsequent generations.

This analytical sequence leads to a general conceptual insight: the foundation of economic development rests not solely on capital, technology, and policy, but on a deep normative-cultural structure. Culture shapes behavior, behavior forms social capital and institutions, and institutions serve as the stable framework operating economic mechanisms. Consequently, the sustainability of economic development depends on the strength of cultural-historical foundations, the openness of social networks, and the degree of institutional alignment.

In sum, this article systematically examines the multi-layered interactions between culture, social capital, and institutions, highlighting the complex nature of moral values influence on economic development. The analysis demonstrates that value systems and social

cooperation mechanisms create a fundamental basis for long-term growth: culture forms social capital, social capital supports institutional quality by reducing transaction costs, and institutions act as structures that stabilize economic growth trajectories.

The main contribution of this study lies in constructing an integrated model that links moral values to economic development across micro, meso, and macro levels. This framework organizes the sequence culture → social capital → institutions → economic mechanisms, clarifying direct, indirect, and feedback influence channels. Historical path dependency shows that values and institutions mutually reinforce each other, creating a dynamic system that shapes the long-term trajectory of development.

However, when applying this integrative model, an important caveat must be considered: both research on religious values (Weber; Barro & McCleary; Guiso et al.) and social capital literature (Putnam; Granovetter; Knack & Keefer, etc.) indicate that the influence is not universal but context-specific. The economic outcome of values can vary depending on the composition of the cultural system, the nature of religious norms, historical institutional inheritance, and geographic-sociological environment. The same normative framework can produce different work behaviors, cooperation intensity, and institutional alignment across regions. Therefore, any model explaining economic development must account not only for historical path dependency but also for the determining role of cultural-geographical context.

Thus, this framework justifies the necessity of explaining economic performance not solely through material resources but also through moral and socio-cultural determinants, providing a coherent conceptual basis for future research.

Библиографический список References

- Ahlerup, P., Olsson, O., & Yanagizawa, D. (2009). Social capital vs institutions in the growth process. *Oxford Economic Papers*, 61(1), 1–27.
- Akçomak, İ. S., & ter Weel, B. (2008). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 52(5), 544–567.
- Almond, G. A., & Verba, S. (1963). *The civic culture: Political attitudes and democracy in five nations*. Princeton University Press.
- Banfield, E. C. (1958). *The moral basis of a backward society*. Free Press.
- Barro, R. J., & McCleary, R. M. (2003). Religion and economic growth. *American Sociological Review*, 68(5), 760–781.
- Berggren, N., Elinder, M., & Jordahl, H. (2008). Trust and growth: A shaky relationship. *Empirical Economics*, 35(3), 251–279.
- Beugelsdijk, S., & van Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European regions: An empirical test. *European Journal of Political Economy*, 21(2), 301–324.
- Boettke, P. (1998). Rational choice theory, culture, and economic behaviour. In E. L. Jones & J. Underwood (Eds.), *The growth of nations*. Princeton University Press.
- Boettke, P. J. (2008). Institutional stickiness and the new development economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 67(2), 331–358.
- Bowles, S., & Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *Economic Journal*, 112(483), F419–F436.
- Campante, F. R., & Yanagizawa-Drott, D. (2015). Does religion affect economic growth and happiness? Evidence from Ramadan. *Quarterly Journal of Economics*, 130(2), 615–658.
- Demir, Ö. (2013). *İktisat ve ahlâk* (2nd ed.). Liberte Yayınları.
- Durlauf, S. N. (2002). On the empirics of social capital. *The Economic Journal*, 112(483), F459–F479.
- Durlauf, S. N., Kourtellos, A., & Tan, C. M. (2012). Is God in the details? A reexamination of the role of religion in economic growth. *Journal of Applied Econometrics*, 27(7), 1059–1075.
- Etzioni, A. (1993). *The spirit of community: Rights, responsibilities, and the communitarian agenda*. Crown Publishers.
- Feinstein, O. N., & Grivoy Barrera, E. M. (2015). Examining the effect of religion on economic growth: A partial reappraisal. *Universidad Nacional de San Martín*.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Free Press.
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), 271–303.
- Gorodnichenko, Y., Roland, G., & Spolaore, E. (2019). *Culture, institutions and the wealth of nations*. NBER Working Paper No. 26260. National Bureau of Economic Research.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.

21. Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23–48.
22. Guriev, S., & Melnikov, N. (2016). War, inflation, and social capital. *American Economic Review*, 106(5), 230–235.
23. Harrison, L. E., & Huntington, S. P. (Eds.). (2000). *Culture matters: How values shape human progress*. Basic Books.
24. Helliwell, J. F., & Putnam, R. D. (1995). *Economic growth and social capital in Italy*. OECD Publishing.
25. Hofstede, G., & Bond, M. H. (1988). The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*, 16(4), 5–21.
26. Inglehart, R., & Welzel, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. Cambridge University Press.
27. Inkeles, A., & Smith, D. H. (1974). *Becoming modern: Individual change in six developing countries*. Harvard University Press.
28. Karahöyük, M. (2013). Din ve Ekonomi İlişkisi. *FLSF Felsefe ve Sosyal Bilimler Dergisi*, (16), 193–220.
29. Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.
30. Landes, D. (1998). *The wealth and poverty of nations: Why some are so rich and some so poor*. W. W. Norton.
31. McCleary, R. M., & Barro, R. J. (2006). Religion and economy. *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 49–72.
32. Naqvi, S. N. H. (1981). The dimensions of an Islamic economic model. *Islamic Studies*, 20(1), 1–24.
33. Naqvi, S. N. H. (1985). *Ethics and economics: An Islamic synthesis*. Islamic Foundation.
34. Nath, S. (2007). *Religion & economic growth and development* (MPRA Paper No. 8181). Indira Gandhi Institute of Development Research.
35. Nee, V. (2005). The new institutionalism in economics and sociology. In N. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 49–74). Princeton University Press.
36. Norris, P., & Inglehart, R. (2004). *Sacred and secular: Religion and politics worldwide*. Cambridge University Press.
37. North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
38. Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.
39. Pye, L. W., & Verba, S. (Eds.). (1965). *Political culture and political development*. Princeton University Press.
40. Schneider, G. (2004). Bringing Putnam to the European regions: On the relevance of social capital for economic growth. *European Journal of Political Research*, 43(2), 271–300.
41. Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677–716.
42. Weber, M. (2002). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism* (S. Kalberg, Trans.). Roxbury Publishing. (Original work published 1905)
43. Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295–321.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕНЕССАНС БЛИЖНЕГО ВОСТОКА: РОЛЬ АРАБСКИХ СТРАН В ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Бахтин И.Д., Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Аннотация: В статье анализируется феномен экономического ренессанса арабских стран Ближнего Востока в контексте их растущей роли в глобальной экономической системе. Рассматриваются ключевые направления трансформации, такие как диверсификация экономики, развитие инвестиций, технологий и туризма, а также снижение зависимости от нефтегазового сектора. Выявляются основные драйверы и ограничения роста, а также оценивается влияние арабских государств на мировые финансовые и торговые потоки. Сделан вывод о том, что регион вступает в новую фазу развития, потенциал которой зависит от глубины структурных реформ и уровня международной интеграции.

Ключевые слова: экономический ренессанс, Ближний Восток, арабские страны, глобальная система, интеграция в мировую экономику.

Abstract: This article analyzes the economic renaissance of the Arab countries of the Middle East in the context of their growing role in the global economic system. Key areas of transformation are examined, including economic diversification, development of investment, technology, and tourism, and reducing dependence on the oil and gas sector. The key drivers and constraints to growth are identified, and the influence of Arab states on global financial and trade flows is assessed. It concludes that the region is entering a new phase of development, the potential of which depends on the depth of structural reforms and the level of international integration.

Keywords: economic renaissance, Middle East, Arab countries, global system, integration into the world economy.

Введение.

В течение последних двух десятилетий Ближний Восток претерпевает масштабные экономические, политические и институциональные трансформации, которые позволяют говорить о начале новой эпохи – экономического ренессанса региона. Долго время арабские государства оставались заложниками сырьевой зависимости, структурных перекосов и политической турбулентности. Однако с 2010-х годов началась системная переориентация национальных экономик, основанная на принципах инновационного развития, человеческого капитала и устойчивости.

На фоне мировой энергетической трансформации и перехода к низкоуглеродной экономике арабские страны активно адаптируют свои стратегии. Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар и Бахрейн формируют новый тип экономики, в котором нефть и газ становятся не единственным, а лишь одним из источников национального благосостояния. Важнейшими направлениями выступают развитие финансового сектора, туризма, логистического сектора, «зеленых» технологий и цифровых услуг.

Геоэкономическая роль региона также претерпевает изменения. Ближний Восток становится узловым элементом транспортно-инвестиционной сети, связывающей Азию, Европу и Африку. В то же время усиливается участие арабских стран в институтах глобального управления (G20, BRICS+, ОПЕК+, IMF, WTO), что способствует укреплению их статуса в международной экономической системе.

Целью статьи является анализ феномена экономического ренессанса арабских государств, выявление ключевых механизмов и направлений структурной трансформации, а также определение роли региона в новой глобальной архитектуре.

Результаты исследования.

Теоретико-методологические основы экономического ренессанса Ближнего Востока.

Термин «экономический ренессанс» в научной литературе трактуется как процесс возрождения и качественного обновления хозяйственной системы, сопровождающийся переходом от экстенсивных к интенсивным моделям роста, основанным на инновациях, человеческом капитале и институциональной модернизации. В отношении региона Ближнего Востока это понятие отражает структурную эволюцию арабских экономик, стремящихся преодолеть зависимость от углеводородного экспорта и встроиться в мировые цепочки создания добавленной стоимости. [1]

Особенность ближневосточного ренессанса заключается в сочетании традиционных факторов (ресурсная база, стратегическое положение) и новых детерминант развития (инновации, инвестиции, цифровизация, устойчивое развитие). Экономический ренессанс региона носит многоуровневый характер:

- на национальном уровне – это реализация стратегий модернизации (Vision 2030, Vision 2040, Centennial 2071 и др);

- на региональном уровне – это укрепление интеграционных форматов (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива ССАГПЗ, Лига арабских государств, Ближневосточный экономический форум);

- на глобальном уровне – это усиление влияния арабских стран на энергетические рынки, инвестиционные потоки и международные институты. [4]

Основные этапы процесса ближневосточного ренессанса представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Этапы процесса ближневосточного ренессанса

Этап	Характеристика
Период ресурсного накопления (1970-2000гг.)	формирование нефтегазовых экономик, рост суверенных фондов и инфраструктурных инвестиций
Этап реформ и институциональных преобразований (2000-2015гг.)	начало структурных реформ, развитие частного сектора, финансовых институтов и образования
Этап инновационно-инвестиционного перехода (2015-настоящее время)	формирование цифровых платформ, умных городов, развитие зеленой энергетики и экспорт технологий

Источник: [4]

Среди ключевых факторов современного ренессанса можно выделить:

- рост государственных инвестиций в человеческий капитал и цифровую экономику;
- усиление геополитической конкуренции с западными и азиатскими центрами;
- стратегические альянсы с Китаем и Индией, а также участие в формате БРИКС+;
- продвижение концепции устойчивого развития и энергетического перехода;
- реформирование государственного сектора, направленное на привлечение частных и иностранных инвестиций.

Трансформация экономических моделей арабских стран: от нефтяной зависимости к диверсификации.

Экономика арабских стран исторически строилась вокруг экспорта углеводородов, что формировало высокую зависимость бюджета и внешней торговли от мировых цен на нефть и газ. Так, по данным ОПЕК, на долю нефтяного сектора в ВВП Саудовской Аравии приходится около 50%, а экспорт нефти обеспечивает 75% все валютных поступлений. Такая структура экономики создает ряд системных рисков:

- волатильность доходов государства, напрямую связанная с колебаниями цен на нефть;
- ограниченная диверсификация производства и экспорта;
- неравномерное распределение богатства, высокая зависимость от государственных трансфертов.

Стратегическая цель арабских стран сегодня – создание устойчивой модели роста, где нефтегазовый сектор остается ключевым, но уже не единственным драйвером экономики.

Арабские государства разрабатывают собственные национальные программы и стратегии, направленные на диверсификацию экономики.

Саудовская Аравия “Vision 2030”. Данная стратегия направлена на снижение зависимости от нефти, развитие несырьевых секторов (туризм, развлечения, финансы, образование) и стимулирование частного бизнеса и иностранных инвестиций. В рамках данной стратегии реализуются такие ключевые проекты, как NEOM (инновационный город для высоких технологий и науки), развитие исторических и природных объектов, упрощение визового режима и активизация частного сектора через налоговые и административные стимулы. [8]

ОАЭ “Centennial 2071”, “Dubai Plan 2040”. “Dubai Plan 2040” – план урбанизации и устойчивого развития, включающий транспортную инфраструктуру, городскую инфраструктуру и «зеленые» технологии. [6] “Centennial 2071” – долгосрочная стратегия по созданию интеллектуальной экономики и инновационных центров. [9] Уже на сегодняшний день можно увидеть результаты реализации данных стратегий – рост несырьевых секторов государства до 36% ВВП; развитие финансовых хабов в Дубае и Абу-Даби и IT-стартапы; активное внедрение цифровизации и автоматизации госуправления.

Катар “National Vision 2030”. Данная стратегия концентрируется на развитии газового сектора и энергоэффективных технологий, инвестициях в образование и науку. [7]

Страны с ограниченными нефтяными ресурсами, такие как Египет, Марокко, Иордания активно развивают сельское хозяйство, промышленный сектор и туристическую отрасль; привлекают ПИИ в транспортную и энергетическую инфраструктуру и развивают малый и средний бизнес, создают промышленные кластеры.

Ключевыми инструментами диверсификации стали суверенные фонды: Саудовский PIF (активы более 1,5 трлн долларов США, инвестирует в технологии и недвижимость); Mubadala ОАЭ (активы 242 млрд долларов США, ориентирован на глобальные инве-

стиции в высокотехнологические компании); ADIA Абу-Даби (активы 800 млрд долларов США, управляет портфелями акций, облигаций и недвижимости по всему миру).

Оценивая эффективность принятых диверсификационных мер, можно выделить следующие результаты:

- рост несырьевых секторов: средний тем роста 2023-2024гг. составил 3,5-4%; [11]
- увеличение объемов притока прямых иностранных инвестиций: общий объем ПИИ вырос с 80,1 млрд долларов США в 2023 году до 122,7 млрд долларов США в 2024 году; [5]
- появление региональных финансовых и логистических хабов в Дубае, Абу-даби, Эр-Рияде;
- укрепление глобальных позиций суверенных фондов: участие в инвестициях Европы, Азии и США.

Данные подтверждают, что экономический ренессанс регионального масштаба реально формируется, а диверсификация становится ключевым инструментом стратегического развития государств.

Арабские государства в глобальной системе: инвестиции, энергетика, геоэкономические альянсы.

Энергетическая роль региона.

Арабские государства сохраняют ключевую роль на мировых энергетических рынках – совокупная доля поставок нефти региона составляет 35% мирового экспорта, доля природного газа – 20% мирового экспорта. Энергетический фактор остается фундаментом финансовой стабильности стран и инструментом влияния на глобальные рынки. Современная стратегия региона в данном секторе направлена на:

- инвестиции в «зеленую» энергетику (солнечные и ветровые станции в Саудовской Аравии и ОАЭ);
- технологическую трансформацию нефтегазовых компаний через цифровизацию и внедрение искусственного интеллекта;
- энергетические альянсы с крупными импортерами (Китай, Индия, страны ЕС) для обеспечения долгосрочной стабильности.

Инвестиционная экспансия.

Арабские государства становятся активными экспортерами капитала, а не только сырья. Суверенные фонды осуществляют стратегические инвестиции в инфраструктуру, технологии и возобновляемую энергетику Европы и Азии, недвижимость и промышленность США, стартапы и инновационные компании. Эти инвестиции укрепляют глобальное влияние региона, создавая экономические и политические альянсы, и способствуют интеграции арабских стран в мировые финансовые цепочки.

Геоэкономические альянсы и международная интеграция.

Арабские государства являются активными участниками как региональных интеграционных структур (ССАГПЗ, ЛАГ, ближневосточный экономический форум), так и глобальных экономических платформ (G20, BRICS+, IMF, WTO, инфраструктурные проекты Belt and Road Initiative Китая, международные соглашения о климате и энергетике). Такие альянсы усиливают геоэкономическое влияние региона, позволяя диверсифицировать внешние рынки и минимизировать риски сырьевой зависимости. [2]

Несмотря на перечисленные успехи, арабские государства сталкиваются с некоторыми ограничениями:

- волатильность мировых цен на нефть (даже при диверсификации экономики энергетическая отрасль остается значимой);
- неравномерность развития внутри региона (между нефтяными монархиями и странами с ограниченными ресурсами);
- политические и геополитические риски (конфликты в Йемене, Сирии, Палестине);

- климатические вызовы (нехватка пресной воды, экстремально высокие температуры, необходимость инвестиций в устойчивые технологии);

- институциональные барьеры (необходимость улучшения прав собственности, сокращение бюрократии и повышения прозрачности бизнеса). [4]

Заключение.

Экономический ренессанс арабских стран Ближнего Востока представляет собой многоаспектный процесс трансформации, который сочетает в себе институциональные реформы, диверсификацию экономики, технологическое обновление и международную интеграцию.

Структурная диверсификация позволяет регионам постепенно снижать зависимость от нефтегазового сектора. Страны, активно реализующие национальные стратегии развития (Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар), демонстрируют рост несырьевых отраслей – туризма, финансов, логистики и ИТ.

Глобальное участие усиливается через стратегические инвестиции суверенных фондов, участие в инфраструктурных проектах и интеграцию в международные экономические организации.

Институциональные реформы – ключевой драйвер устойчивого роста: упрощение административных процедур, создание свободных экономических зон, цифровизация госуправления повышают привлекательность региона для иностранных инвесторов.

При этом остаются некоторые риски и ограничения, к которым относятся волатильность цен на нефть, политическая нестабильность, климатические угрозы и неравномерность развития внутри региона.

Таким образом, арабские страны Ближнего Востока постепенно превращаются из сырьевых экспортеров в центры регионального и глобального экономического влияния. Успех их экономического ренессанса напрямую зависит от дальнейшего развития человеческого капитала, инновационных технологий и уровня международной интеграции.

Библиографический список

1. Кузнец С. Экономический рост и структурные сдвиги. – Москва: Наука, 1973г.
2. Подцероб А.Б. Арабские страны в системе международных отношений // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. 2011. №1.
3. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.
4. Федорченко А.В. Арабский мир: возможен ли экономический Ренессанс? // Вестник МГИМО. 2017. №1 (52)
5. Arab News. Arab states see 53% rise in investments, reaching \$123bn [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.arabnews.com/node/2619799/business-economy> (дата обращения: 02.11.2025)
6. Dubai 2040 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://darglobal.co.uk/blog/dubai-2040-smart-sustainable-city-roadmap> (дата обращения: 02.11.2025)
7. Qatar National Vision 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.npc.qa/en/QNV/pages/default.aspx> (дата обращения: 02.11.2025)
8. Saudi Vision 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://incona.org/news/incona/110725-2/> (дата обращения: 02.11.2025)
9. UAE Centennial 2071 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://u.ae/en/about-the-uae/strategies-initiatives-and-awards/strategies-plans-and-visions/innovation-and-future-shaping/uae-centennial-2071> (дата обращения: 02.11.2025)
10. UNCTAD. World investment Report 2025. – Geneva 2025
11. World Economic Forum. How diversification in the Middle East is powering growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/stories/2025/10/how-diversification-in-the-middle-east-is-powering-growth/> (дата обращения: 02.11.2025)

References

1. Kuznec S. Ekonomicheskij rost i strukturnye sdvigi. – Moskva: Nauka, 1973g.
2. Podcerob A.B. Arabskie strany v sisteme mezhdunarodnyh otnoshenij // Vestnik Moskovskogo universi-teta. Seriya 25. Mezhdunarodnye otnosheniya i mirovaya politika. 2011. №1.
3. Stiglic Dzh. YU. Ekonomika gosudarstvennogo sektora / Per. s angl. – M.: Izd-vo MGU: Infra-M, 1997. – 720s.
4. Fedorchenko A.V. Arabskij mir: vozmozhen li ekonomicheskij Rennessans? // Vestnik MGIMO. 2017. №1 (52)
5. Arab News. Arab states see 53% rise in investments, reaching \$123bn [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.arabnews.com/node/2619799/business-economy> (data obrashcheniya: 02.11.2025)
6. Dubai 2040 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://darglobal.co.uk/blog/dubai-2040-smart-sustainable-city-roadmap> (data obrashcheniya: 02.11.2025)
7. Qatar National Vision 2030 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.npc.qa/en/QNV/pages/default.aspx> (data obrashcheniya: 02.11.2025)
8. Saudi Vision 2030 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://incona.org/news/incona/110725-2/> (data obrashcheniya: 02.11.2025)
9. UAE Centennial 2071 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://u.ae/en/about-the-uae/strategies-initiatives-and-awards/strategies-plans-and-visions/innovation-and-future-shaping/uae-centennial-2071> (data obrashcheniya: 02.11.2025)
10. UNCTAD. World investment Report 2025. – Geneva 2025
11. World Economic Forum. How diversification in the Middle East is powering growth [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.weforum.org/stories/2025/10/how-diversification-in-the-middle-east-is-powering-growth/> (data obrashcheniya: 02.11.2025)

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Бондаренко А.А., к.э.н., доцент, Всероссийская академия внешней торговли

Аннотация: В статье рассмотрено применение комплексов финансовых инструментов для снижения кредитного риска участников торговых операций. Совмещение услуг, предоставляемых кредитными и небанковскими финансовыми организациями позволяет снизить стоимость финансовой защиты продавца при качественном повышении платежной дисциплины и своевременной оценки платежеспособности покупателя.

Ключевые слова: финансовые инструменты, кредит, банковская гарантия, регрессный факторинг, безрегрессный факторинг, страховое покрытие.

Abstract: The article considers the application of financial instruments complexes to reduce the credit risk of participants in trade operations. Combining services provided by credit and non-bank financial institutions allows to reduce the cost of financial protection of the seller with a qualitative improvement of payment discipline and timely assessment of the buyers solvency.

Keywords: financial instruments, credit, bank guarantee, recourse factoring, non-recourse factoring, insurance coverage.

Исторически модель торговых операций в России построена на торговом финансировании. Кредитование торговых предприятий обеспечивает глубину отсрочки фактической оплаты товара покупателем. Банк обеспечивает возможность покупателю крупной партии продукции реализовать товар конечному потребителю (фармацевтика, пищевая отрасль и т.д.).

Без пополнения оборотного капитала при помощи кредитных инструментов развитие торговых операций если и не останавливается, то критически замедляется.

В то же время, стоимость торгового финансирования в условиях сверхвысокой кредитной ставки становится непреодолимым ограничением для сторон сделки. Расчет величины кредита как стоимость безрискового вложения денег (т.е. операции с центральным банком), к которому прибавляется резервирование средств на покрытие кредитного риска и норма прибыли банка, обеспечивает непоправимое существенное снижение маржинальности собственно торговых операций. На ноябрь 2025 г. уровень инфляции составляет 7,71%, при этом уровень ключевой ставки – 16,5%. Арифметическая разница между двумя показателями в 8,8 процентных пункта практически гарантированно перекрывает возможную норму прибыли в реальном секторе экономики.

Необходимо учитывать, что банки потребуют залог, превышающий стоимость кредита. В условиях, когда основным активом торговых предприятий является дебиторская задолженность покупателей (не представляющая интереса для банков при кредитных операциях), то привлечение ликвидности описанными средствами трудно выполнимо.

Участники рынка ищут альтернативу кредитным инструментам. Инструменты факторинга, страхования торговых кредитов и банковские гарантии становятся перспективной альтернативой для развития бизнеса.

Основой востребованности этих финансовых инструментов является торговое кредитование. Сам продавец предоставляет покупателю кредит – отсрочку платежа, для совершения необходимых производственно-торговых операций, аккумуляции ликвидности и погашения возникшей дебиторской задолженности.

В этих условиях у продавца возникают два ключевых риска: нехватка оборотных средств для продолжения собственной экономической деятельности и кредитный риск.

Критическое снижение оборотных средств продавца определяется вложением капитала в сырье, зарплату сотрудников, налоги, коммунальные платежи, вероятные проценты за пользование заемными средствами и т.д. Глубина рассрочки находится в диапазоне 30-180 дней, что вызывает значительный стресс для денежных потоков продавца. На помощь приходит факторинг, регрессный или безрегрессный.

Финансовая организация получает права собственности на дебиторскую задолженность и выплачивает основную часть расходов продавцу. По истечении срока рассрочки покупатель-дебитор погашает задолженность перед фактором, а тот возвращает оставшуюся часть стоимости сделки продавцу. Так закрывается потребность продавца в восстановлении капитала, отвлеченного на предоставление товарного кредита.

Это в теории. На практике разрушение платежеспособности контрагента, порой скоротечное и внезапное, приводит к необходимости перерасчета между фактором и дебитором. При регрессном факторинге фактор возвращает права требования на дебиторскую задолженность продавцу, взамен истребуя выданные ранее средства. Продавец остается с непокрытой задолженностью и туманными перспективами судебных разбирательств.

В условиях стабильного развития экономики данный риск неприятен, но статистически приемлем. В ситуации значительного истощения финансовых ресурсов предприятий, вызванной высокой стоимостью кредита, снижением платежеспособного спроса, на фоне роста налогового бремени – катастрофический сценарий завершения сотрудничества с контрагентом становится привычной частью экономического ландшафта ведения бизнеса.

Безрегрессный факторинг избавляет продавца от риска банкротства покупателя. Его берет на себя фактор, в дополнение к базовым обязательствам поддержки капиталом на время рассрочки. Риски самого фактора как правило покрывает страховщик торговых кредитов.

В силу ряда причин страховой компании может быть интереснее сотрудничать с продавцом не напрямую, а опосредованно, через факторинговую компанию. В этом случае качество дебиторов проходит предварительную экспертизу фактора. Эта финансовая организация принимает дебиторскую задолженность только после тщательного анализа финансовой устойчивости и платежной дисциплины контрагента. В случае неудовлетворительных результатов проведенного анализа – продавец либо отказывается от сотрудничества с недостаточно надежным покупателем, либо ведет дальнейшую деятельность с ним, отвечая за это исключительно собственным капиталом.

Описанная модель развития отечественных торговых операций ограничивается сравнительно малой капитализацией и численностью российских факторов. Основные объемы их портфелей приходятся на договоры с крупнейшими нефтяными и нефтегазовыми компаниями. К концу 2025 г. лимиты договоров российских факторов близки к исчерпанию.

Еще один важный аспект, учитываемый факторами и страховщиками торговых кредитов – просрочка.

В условиях высокой стоимости заемных денег «самовольное» увеличение глубины рассрочки фактически означает бесплатный кредит. Если покупатель – крупная торговая сеть (продовольствие, фармацевтика, бытовая техника), то работа с повышением и понижением очередности выплат поставщикам – важный инструмент пополнения оборотного капитала. При достаточно сильных позициях покупателя, у

продавца высокие риски несвоевременных расчетов. Судебные процедуры длительны, затратны и ведут к потере репутации в отношениях с контрагентами, как текущими, так и потенциальными.

Выходом из сложившейся ситуации может стать привлечение инструмента банковской гарантии покупателя (см. рис 1).

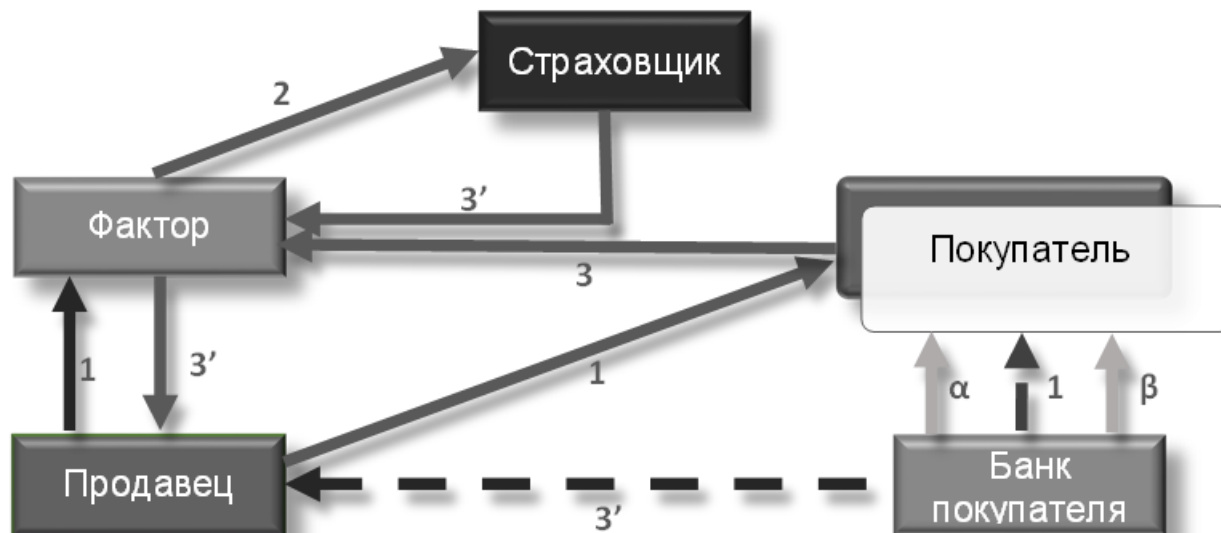


Рисунок 1 - Применение покупателем банковской гарантии.

В рамках данной схемы взаимодействия продавец поставляет товар покупателю с отсрочкой платежа (1). Для наглядности предположим, что партия товара оценивается в 1 млрд руб. Условием предоставления товарного кредита является получение гарантии от банка покупателя на сравнительно небольшую сумму, например, 50 млн руб. (1).

Полученные права требования на дебиторскую задолженность продавец предлагает фактору (2). Наличие незначительной банковской гарантии покупателя служит (чуть позже мы разберем, почему) основанием для существенного смягчения фактором оценки и кредитного риска, и риска просрочки. Условием сотрудничества по данному дебитору фактор указывает сохранение банковской гарантии и возмещения убытков продавцу, в части, превышающей размер этой гарантии. В случае её отзыва – выкуп задолженности прекращается.

Кредитный риск покрывается полисом страхования (2).

Предоставленная банковская гарантия кажется незначительной (всего 5% от величины отсрочки). При этом она становится важным инструментом повышения платежной дисциплины и предупреждения роста кредитного риска покупателя.

Необходимо учитывать, что покупатель связан со своим банком широким перечнем операций и обязательств. В нем ведутся счета предприятия (α). Зная финансовое положение своего клиента, банк кредитует его (β).

В случае задержки платежей, клиент получает возможность отозвать банковскую гарантию. Относительная незначительность суммы не делает её несущественной для банка. Кредитная организация задействует своё влияние на покупателя, требуя своевременного исполнения обязательств перед продавцом.

Если положение покупателя действительно существенно ухудшается, банк видит это первым из всех

перечисленных финансовых организаций. Минимизируя возможные потери, он отзывает свою гарантию, что автоматически останавливает операции факторинговой компании и страховщика. В результате, платежная дисциплина заметно возрастает, а вероятность убытков продавца при неплатежеспособности покупателя существенно снижается. Банкротство становится возможным только в случае действительно внезапного ухудшения финансового положения компании, неожиданного даже для её банка.

Вероятность благополучного завершения расчетов (3) – значительно повышается.

При реализации негативного сценария страховщик компенсирует фактору убыток, в части, превышающей банковскую гарантию (3). Фактор удерживает сумму, уже выплаченную продавцу при получении прав требования в начале сделки (3), и уплачивает оставшееся, также за вычетом величины банковской гарантии. Банк выплачивает убыток в размере гарантии (3).

Незначительность объема гарантии делает её приемлемым по цене для покупателя. При этом общая надежность системы поддержания торгового кредитования качественно улучшается.

Описанная модель интеграции различных финансовых инструментов для поддержания одной торговой операции позволяет снизить издержки при сопоставимых объемах привлечения кредитных механизмов. Полное устранение кредитного риска недопустимо, это противоречит самой логике предпринимательской деятельности. В то же время, распределение этого риска между финансовыми посредниками, имеющими возможность для контроля и предупреждения этого риска у сторон сделки – основа развития экономической деятельности. Гибкое сочетание банковских и небанковских финансовых инструментов позволяет сделать это с минимальной нагрузкой на стоимость предоставляемой отсрочки платежа.

Библиографический список

1. Росстат. Динамика промышленного производства в январе-октябре 2025 года, 26.11.2025 <https://rosstat.gov.ru/>
2. Банк России. Ключевая ставка Банка России и инфляция https://cbr.ru/hd_base/inf/
3. Альзахрани С.Х., Платонова Е.Д. Классификация и виды факторинга. Журнал «Форум молодых ученых», 6(106) 2025, с. 279-284
4. Данькина И.А., Хохлова И.Г. Современные методы управления дебиторской задолженностью. Международный научный журнал «Символ науки», № 1-2, 2022, с. 24 - 26
5. Довтаев С.-А.Ш., Махмудова Т.Х. Перспективы развития кредитования реального сектора экономики. Журнал «Актуальные вопросы экономических наук», 2016, с. 65 – 69
6. Факторинг уперся в лимиты. Коммерсант, №186 от 09.10.2025, стр. 8

References

1. Rosstat. Dinamika promyshlennogo proizvodstva v yanvare-oktyabre 2025 goda, 26.11.2025 <https://rosstat.gov.ru/>
2. Bank Rossii. Klyuchevaya stavka Banka Rossii i inflyaciya https://cbr.ru/hd_base/inf/
3. Alzahrani S.H., Platonova E.D. Klassifikaciya i vidy faktoringa. ZHurnal «Forum molodyh uchenyh», 6(106) 2025, s. 279-284
4. Dankina I.A., Hohlova I.G. Sovremennye metody upravleniya debitorskoj zadolzhennostyu. Mezhduna-rodnyj nauchnyj zhurnal «Simvol nauki», № 1-2, 2022, s. 24 - 26
5. Dovtaev S.-A.SH., Mahmudova T.H. Perspektivy razvitiya kreditovaniya realnogo sektora ekonomiki. ZHurnal «Aktualnye voprosy ekonomicheskikh nauk», 2016, s. 65 – 69
6. Faktoring upersya v limity. Kommersant, №186 ot 09.10.2025, str. 8

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КОМИССИЯ РОССИИ КАК ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ: ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ, ПАТРИОТИЗМА, ПРОФЕССИОНАЛИЗМА, ПРАВОСОЗНАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Васильев Ф.П., старший научный сотрудник, Центральный НИИ Минобороны России; Академия управления МВД России; д.ю.н., доцент, Российская Академия Юридических Наук

Аннотация: Действительно, вопросы формирования личности для всех категорий и уровней весьма актуальны. С учетом текущего времени вопросы гражданственности, патриотизма, профессионализма и правосознания законодательных и исполнительных органах являются неотъемлемой частью. Именно за последние 30 лет эти качества личности нуждаются в совершенствовании в любом индивидууме или же в условиях присутствия прямых внешних и внутренних угроз (экономических и военных). Автор прав, что лица, имеющие двойного гражданства (и их близкие) и других негативных личных качеств, могут создавать прямую угрозу не только в сферах оборота интеллектуальной собственности, результатов интеллектуальной деятельности безопасности, но и формировании личности современного гражданина (защитника Отечества). Эти и другие неординарные авторские суждения действительно будут полезными в области пересмотра не только избирательных правил и законов, норм, но и развитию указанных особенностей формирования личностей современного Российского общества.

Ключевые слова: идеология, лицемерие, самовоспитание, самообразование, семейная коррупция, раздвоение личности, плата налогов в иностранных государствах – финансирование противника на содержание армии и власти.

Abstract. Indeed, the issues of personality formation for all categories and levels are very relevant. Given the current time, the issues of citizenship, patriotism, professionalism and legal awareness in legislative and executive bodies are an integral part of the process. Over the past 30 years, these qualities of personality have needed to be improved in any individual, or in the presence of direct external and internal threats (economic and military). The author is right that individuals with dual citizenship (and their relatives) and other negative personal qualities can pose a direct threat not only to the circulation of intellectual property and the security of intellectual results, but also to the formation of the personality of a modern citizen (defender of the Fatherland). These and other extraordinary authors opinions will indeed be useful in the field of revising not only electoral rules and laws, but also in developing these specific features of the formation of the personalities of modern citizens.

Keywords: ideology, hypocrisy, self-education, family corruption, split personality, paying taxes in foreign countries, financing the enemys army and government.

Современное классовое общество, где преобладают новые социально-политические и экономические процессы (имущий класс и социально незащищенный) по сути требуют толкования в формировании тех или иных категорий личности, индивидуумов, требуют социально - аналитического подхода [1] с различных взглядов и суждений тех или иных времён. При этом, в научно-диссертационных исследованиях 2000-х годов (и др.) не наблюдается комплексно-адресный подход с позиций современных проблем в формировании современной личности (с учётом социологическо-психологических качеств субъекта). В частности, даны как о индивидуумах (категорий), так и об объектах имеющих роль (отношения) к процессам формирования личности современного участника правоотношения в их формировании. Это можем заметить в ряде суждения [2]. Или же интересные суждения мы можем проследить у ученых Пятигорского университета [3] Динейкиной Е.В. и докт. философских наук Газгиреева Л.Х. и др.

Но вместе тем о формах (видах, субъектах, категориях) формирования современной личности прослеживается недостаточность. Скажем, например, в рамках современных проблем рассматриваемого нами вопроса, имеющие существенную роль цивилизованных требований (потребностей) таких общераспространенных требований гражданственность, патриотизм, профессионализм, правосознание.

Тем более данные виды (формы, категории) качества современного российского гражданина (все периоды - даже все периоды СССР, РСФСР, РФ) в основном формировались в течении их всего жизненного периода с такими формирующими их субъектами как семья (родители), школы - образовательно-воспитательные учреждения (организация), трудовой коллектив (работодатель) и государство (законодатели и исполнительная власть). Хотя с другой стороны, если же почти столетие в России была идеология по вопросам формировании личности по всем

направлениям (категориям), то ныне при отсутствии государственной идеологии, но при присутствии более 30 политических партий (на 14.11.2025 г. по данным Минюста России зарегистрировано 21 полит/партий [4]) со своими социальными взглядами, идеологическо-экономическим [5] взглядами, позициями и программами.

Как для рассматриваемой темы, так и для всех участников правоотношения (юридическим и физическим лицам) в области формирования личности - гражданина России существенную роль играют нормы ФЗ от 28.04.2023 № 138 «О гражданстве Российской Федерации» (изм. 27.10.2025). Но при этом ни в данном законе, ни в других законах и в Указе Президента России от 20.10.2012 № 1416 «О совершенствовании государственной политики в области патриотического воспитания» (изм. 12.07.2024) не закреплено существенно важное понятие, определение (требование) как и что такое гражданственность. В связи с чем, на основе предыдущих суждений (публикаций по проблемам формировании личности) вполне уместно дать такое определение (понятие даже и в рамках, исследуемых тем), а именно:

- гражданственность гражданина России (в широком смысле) – это личные духовно-нравственные, моральные качества гражданина, его отношения к Отечественным ценностям, символам страны и всемерные стремления по их возвышению, а так же отсутствие желаний иметь гражданство либо вид на жительство (далее ВНЖ) другого государства.

Касаемо гражданственности депутата (кандидата в депутаты) разных категорий - это кроме наличия вышеуказанных качеств, отсутствие иностранного гражданства (ВНЖ) иностранного государства не только близких людей, но и не уплата налогов в иностранных государствах. Поскольку, уплата налогов выступает как одна из форм содержания данного государства, армии и власти - противников России, в

первую очередь стран НАТО и др., участвующих в антироссийских санкциях и идеологиях.

Эти и другие позиции должны несомненно учитываться не только в нормах ФЗ от 12.06.2002 № 67 «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» (изм. 23.05.2025), поскольку кандидат в депутаты либо депутат должен выступать как эталон и образец в лице своих избранных и нашего государства в целом, как страны с особыми нравственно-моральными качествами [6]. Следовательно, недопустимо присутствие семейной коррупции и лицемерия по отношению к своим избранным.

Эти и иные требования распространяются на весь состав ЦИК России, состоящей из 15 членов. Притом пять членов ЦИК РФ назначаются Госдумой Федерального Собрания РФ [7] из числа кандидатур, предложенных фракциями, иными депутатскими объединениями в Госдуме Федерального Собрания РФ, а также депутатами Госдумы Федерального Собрания РФ. Притом от одного депутатского объединения в Госдуме Федерального Собрания РФ может быть назначено не более одного представителя. 5 членов ЦИК РФ назначаются Советом Федерации Федерального Собрания РФ из числа кандидатур, предложенных законодательными органами субъектов РФ и высшими должностными лицами субъектов РФ. 5 членов ЦИК РФ назначаются Президентом России [8]. И в целях успешного обеспечения избирательных процессов все они должны знать о порядке обеспечения безопасности и правопорядка, для чего иметь соответствующие правила (нормы). Например, Соглашение о взаимодействии Центризбиркома РФ и МВД РФ от 02.09.2016 № 08/14295-2016/1/8913; Соглашение о порядке взаимодействия Центризбиркома РФ, избирательных комиссий субъектов РФ, избирательных комиссий муниципальных образований; Соглашение о взаимодействии Центризбиркома РФ и ФНС от 24.02.2016 № 08/1846-2016/MMB-23-11/2@ и др.

Методические рекомендации подготовлены в целях единообразного применения положений ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» с учетом практики его реализации при формировании территориальных, окружных и участковых избирательных комиссий (Постановление ЦИК РФ от 15.03.2023 № 111/863-8 «О Методических рекомендациях о порядке формирования территориальных, окружных и участковых избирательных комиссий») либо в рамках установленных правил:

Постановление ЦИК РФ от 21.02.2024 № 159/1270-8 «Об Инструкции по организации единого порядка установления итогов голосования, определения результатов выборов»;

Постановление ЦИК РФ от 27.07.2022 № 91/748-8 «Об Инструкции по размещению данных Государственной автоматизированной системы Российской Федерации «Выборы»; Постановление ЦИК РФ от 21.07.2021 № 27/237-8 «Об Инструкции по организации единого порядка установления итогов голосования, определения результатов выборов с использованием технических средств и др. документов.

Несомненно, вопросы правового регулирования электронного голосования (в дистанционном порядке) весьма актуальны, что требует наличие профессионального качества представителей Избиркомов всех уровней [9]. На основании (ст. 21) ФЗ Центральная избирательная комиссия (Избирком) выступает как субъект правоотношения, в том числе весь состав ЦИК (председатель и члены ЦИК) сами должны соответствовать тем требованиям индивидуальным качествам личности.

Понятие «гражданственность», как государственная неотъемлемость граждан России, а для депутатов

и кандидатов в депутаты всех уровней представительной власти в лице российского народа должны представлять россияне, не имеющие иностранного гражданства либо вида на жительства в иностранном государстве. Этими же качествами должны выступать его близкие родственники, в том числе дети и внуки [10], кроме того представители ЦИКа и названные его близкие не должны иметь в иностранном государстве недвижимости, счетов (собственности) – неоплачиваемые налоги в пользу данного государства – на содержание власти и армии, а также для проведения антироссийской идеологии, в том числе для участия в антироссийских экономических санкциях [11].

С учетом важности рассматриваемого вопроса, обратим внимание на основные факторы гражданственности в части содержания присяги, дающие клятву гражданам России в той или иной стране, в частности (к сожалению ЦИК России к данному вопросу не подходит с принципов содержания – данных клятв гражданами РФ):

США – Настоящим я клятвою заверяю, что я абсолютно и полностью отрекаюсь от верности и преданности любому иностранному монарху, властителю, государству или суверенной власти, подданным или гражданином которого я являлся до этого дня; что я буду поддерживать и защищать Конституцию и законы Соединённых Штатов Америки от всех врагов, внешних и внутренних; что я буду верой и правдой служить Соединённым Штатам; что я возьму в руки оружие и буду сражаться на стороне Соединённых Штатов, когда я буду обязан сделать это по закону; что я буду нести нестроевую службу в вооружённых силах США, когда я буду обязан делать это по закону; что я буду выполнять гражданскую работу, когда я буду обязан делать это по закону; и что я произношу эту присягу открыто, без задних мыслей или намерения уклониться от её исполнения. Да поможет мне Бог» (более 20 тыс. граждан России ныне имеют гражданство США).

Германии (ФРГ) – «Как гражданин Германии, я кланусь чтить Конституцию, законы Федеративной Республики Германии и воздерживаться от нанесения любого вреда немецкому государству», тем более, данное содержание оставил сам канцлер Германии А. Гитлер. Что фактически в настоящее время 291 955 человек получили немецкое гражданство в 2024 г., сообщает Schengen. News. Это на 46% больше, чем годом ранее и является рекордом с 2000 года (см. ИТС Яндекс). Источник: https://www.homesoverseas.ru/news/Chislo_rossijan_poluchivshih_nemetskoe_grazhdanstvo_uvelichilos_bolee_chem_v_6_raz_za_2024_god.

Или же в стране НАТО Италии на 2024 г. проживали свыше 40 тыс. граждан России (см. ИТС Яндекс). Притом ни ЦИК РФ, МВД России и ни Военная полиция Минобороны России не ведут специальный реестр, лиц уклоняющихся (подлежащих) призыву на срочную военную службу РФ).

Наверное, при наличии только этих статданных мы не сможем идеализировать даже в рамках рассматриваемого вопроса о формировании патриотизма, не только названного гражданства. Учитывая, что понятие патриотизм – это наличие гражданина РФ достижений в области служения Отечеству, возвышения авторитета страны в деле внутренней и внешней политики, а также всемерная служебно-трудовая деятельность в интересах ведомственной (отраслевой системы), за успехи которых имеют государственные-ведомственные награды, несение службы в Вооружённых Силах РФ, а также в иных государственных, правоохранительных, контрольных-надзорных органах, участие в различных общественно-политических организациях, научно-

публикационных и имеющие определенные достижения, и заслуги.

Профессиональные качества представителя ЦИКа – это наличие соответствующих образовательных знаний, непосредственный трудовой стаж по специальности того или иного ведомства, отрасли, организации. В том числе научно-исследовательский достижений, знание систем госуправления (организаций). Непосредственные личные отношения к вопросам самообразования, дополнительного образования и повышения квалификации, наличие непосредственного участия в избирательных и выборах мероприятиях, знание избирательной политики России. Поскольку именно эти качества и вышеотмеченные факторы будут способствовать недопущению развития коррупционных (семейных) факторов на всех уровнях власти. Или же руководители всех уровней ЦИКа должны обладать разъяснительно консультационными – способностями по соответствующим избирательным направлениям (референдума) для любых лиц (СМИ, должностных лиц и граждан)[12]. А также знать и руководствоваться социально-экономическими, географическо-климатическими и территориально-часовыми признаками избирательных округов[13].

Несомненно, в целом прежде всего представители ЦИК России федерального уровня должны обладать социально-экономическими правовыми, политическими знаниями[14] и они должны выступать в рамках установленных требований в области формирования личности (депутата, должностного лица)[15]. Что тем более можно ли гарантировать об использовании на должном уровне в рамках требований Постановления Правительства РФ от 29.12.2021 № 2550 «Об утверждении Правил управления принадлежащими Российской Федерации правами на результаты интеллектуальной деятельности, в том числе правами на результаты интеллектуальной деятельности, непосредственно связанные с обеспечением обороны и безопасности, и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства РФ» и Указов Президента России от 08.11.2021 № 634 «Об утверждении Правил установления принадлежности лицу, выполняющему государственный контракт, права на получение патента и исключительного права на результат интеллектуальной деятельности, непосредственно связанный с обеспечением обороны и безопасности». Тем самым, ЦИК России следует регулировать вопросы взаимодействия всех субъектов управления в рамках требований Указа Президента России от 02.07.2005 № 773 «Вопросы взаимодействия и координации деятельности исполнительных органов субъектов Российской Федерации и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти[16]» (изм. 14.11.2024).

Что же касается правосознания личности (индивидуума) в рамках рассматриваемой темы в данном случае и членов ЦИКа, так и других уровней категорий лицам необходимо знать и владеть вопросами обеспечения право-порядка и безопасности в указанных мероприятиях, кроме того, не иметь фактов нарушений установленных запретов, ограничений и привлечения к тем или иным видам юридической ответственности. В том числе по проблемам реализации формирования в личности гражданственности и патриотизма надо учитывать Указ Президента России от 07.05.2024 №309 «О национальных целях развития РФ на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года», а также о принципах служебного поведения Указ Президента России 12.08.2002 № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» (изм. от 25.08.2021 № 493). Но, вопросы патристического воспитания в России должны осуществляется не только в отно-

шении молодежи, но и в отношении граждан, которые участвуют в государственном управлении (жизнедеятельности). В связи с чем ныне в России, с учетом отсутствию идеологии, классового общества и многопартийности целесообразно издание единого федерального закона о патристическом воспитании в Российской Федерации.

Председателю ЦИК России, в целях недопущения мошенничества (семейной коррупции) использование в кообразноорыстных целях свочемых должностных полномочий направить в банки России (в том числе в Сбер) о недопустимости ими выдачи кредитов и займов гражданам России и депутатам госслужащим всех уровней и их близким низкими процентами в зарубежных странах, чем на территории России – участвующих в избирательных мероприятиях. А также целесообразно вести ведения реестров в отношении указанных лиц по фактам использования финансовых средств с использованием должностного положения. В связи с чем ЦИКу России целесообразно инициировать об издании федерального закона «О ведении реестра в Российской Федерации федеральными органами исполнительной власти России и их территориальными органами». Что не позволит любому участнику правоотношения (в том числе депутатам всех уровней) спекулировать семейными и иными тайнами, в том числе персональными тайнами[17].

Безусловно, в целях недопущения коррупционных фактов во власти всех уровнях ЦИК России необходимо провести дополнительные проверки, взаимодействия с органами ФСБ, МВД и прокуратуры России в отношении действующих (действовавших) депутатов всех уровней (идентификационные факторы[18]):

- приобретение ими и их вышеназванных близких (дети, внуки) иностранного гражданства или вида на жительство;
- причастность к приватизации с последующем банкротством;
- наличие недвижимости, счетов в зарубежных странах за счет получения кредитов и инвестиций;
- увеличение доходов в филиалах банках (сбербанках) в зарубежных странах;
- участие ими их близкими (внуками) в инвестиционных мероприятиях в целях получения повышенных доходов через получение временного характера иностранного гражданства или вида на жительство;
- депутаты пенсионного возраста и с учетом статусного положения (обязанностей) они не должны получать государственную и иную пенсию;
- тем более для обеспечения порядка и безопасности в воинских городках и приграничных зонах должны верховенствовать полномочия Военной полиции Минобороны России[19];
- проведение проверки в отношении депутатов и их близких получения повышенных доходов в период пребывания на выборах и государственных должностях и незаконного обогащения.

В целях должного обеспечения государственного надзора в данной области целесообразно и внесение изменений и дополнений непосредственно в Указании Генпрокуратуры России от 08.09.2011 № 287/7 «Об организации прокурорского надзора за соблюдением законодательства о выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации шестого созыва и Президента Российской Федерации». И с учетом наличия практического опыта как по вопросам деятельности избирательных организаций (комиссий), обеспечения безопасности и правопорядка, а также непосредственного участия избирательных система на федеральных, региональных и местных уровнях автор в состоянии оказать содействие в разработке тех или иных документов (положений).

Библиографический список

1. Например, см.: Горшков М.К. Общественное мнение. – М, Политиздат, 1988; Социальная работа и социология (под/ред. Ковалёвой А.К., Лукова В.А., Колкова В.В.). М., 1999; Левицкая А.Г. Урбанизация и воспитание: социологический анализ. – Воронеж: Изд. Воронежского ун-та, 1989; Чупров В.И. Молодёжь в общественном воспроизводстве // Социс. 1998. №3; Сибирев В.А., Головин Н.А. Штрихи к портрету поколения 90-х годов // Социс. 1998. №3; Ручкин Б.А. Молодёжь и становление новой России // Социс. 1998. №5; Руткевич М.Н. Процессы социальной деградации в российском обществе // Социс. 1998. № 6; Карпухин О.И. Самооценка молодёжи как индикатор её социокультурной идентификации // Социс. 1998. №12. условия» и «факторы». На основании этого предлагается внести уточнение в проведение ныне широко распространённой в социологии процедуры факторной операционализации – называть её «условно-факторная операционализация», выделяя условия и факторы.
2. Процесс формирования личности под влиянием социальной среды в современных условиях тема диссертации и автореферата по ВАК РФ 22.00.04, кандидат социологических наук Г.Г. Дементьева, М.: 2000 – 191 с.
3. См.: Е.В. Динейкина Духовно-нравственное становление личности в условиях трансформации современного российского общества // 09.00.11 – Социальная философия – дисс на соискание уч. степени канд философских наук/ Пятигорск, 2020 – 171 с.; Соловьев Э. Ю. Категорический императив нравственности и права / Э. Ю. Соловьев. – М.: Прогресс-Традиция, 2005. – 416 с.; Собчик, Л. Н. Введение в психологию индивидуальности / Л. Н. Собчик. – М.: Институт прикладной психологии, 1998. – 512 с.; Васильев Ф.П. В чем суть гражданства Российской Федерации в области регулирования банковских, экономическо-социально-политических вопросов и их необходимость совершенствования в России? // Финансовая экономика. 2019. № 1. С. 32-36.; Мерлин, В. С. Психология индивидуальности: избранные психологические труды / В. С. Мерлин // под ред. Е.А. Климова. – М.: Изд-во Моск. психосоциального ин-та; – Воронеж: МОДЭК, 2005. – 544 с. А также док. философ. наук Андреева О.А., Васильев Ф.П. Двойное гражданство и патриотизм в политико-правовом ландшафте современной России//жур. ВАК Финансовая экономика №: 3: 2019 С.: 241-244.
4. Дополнительно см. нормы ФЗ от 11.07.2001 № 95-«О политических партиях» (изм. 23.05.2025).
5. Проблемные вопросы как в узком, так и в широком смысле см.: Васильев Ф.П. Развитие института двойного гражданства в России как одной из форм экономического экстремизма// Вопросы российского и международного права. 2020. Т. 10. № 5-1. С. 165-178; социально-экономические, национально-территориальные и иные факторы. См. Васильев Ф.П., Железных В.В., Лихоносов А.Г. Минфин и Минэкономразвития России как основные субъекты в области правового регулирования интеллектуальной деятельности //жур. ВАК - Финансовая экономика, № 9, 2025 г. С. 108-115.
6. Дополнительно см. С.Е. Руженцев Проблема морали и политики в социокультурных процессах России //ФГБУ Ивановский госуниверситет// Специальность 09.00.05 - Этика Диссертация на соискание уч. степ. докт. фил-наук – науч. консультант: докт. философ. наук, доцент Назарова Ю.В./ Иваново – 2020 – 376 с.
7. Доп. см. Постановление Госдумы РФ от 17.02.2021 № 9858-7 ГД «О назначении членов Центральной избирательной комиссии Российской Федерации».
8. См. Указ Президента РФ от 19.03.2021 № 156 «О членах Центральной избирательной комиссии Российской Федерации». При этом надо учитывать Постановление ЦИК РФ от 28.06.1995 № 7/46-II «О Регламенте Центральной избирательной комиссии Российской Федерации».
9. В данном случае дополнительно см.: Постановление ЦИК РФ от 19.08.2020 № 264/1951-7 «О Разъяснениях порядка осуществления наблюдения на цифровых избирательных участках на выборах, проводимых 13 сен...; Постановление ЦИК РФ от 09.08.2017 № 96/833-7 «О передаче Избирательной комиссии Липецкой области технических средств подсчета голосов - комплексов обработки изби...; Постановление ЦИК РФ от 09.07.2003 № 17/122-4 «О печати участковой избирательной комиссии избирательного участка, образованного за пределами территории РФ...
10. Доп. см. Васильев Ф.П. Формирование гражданской ответственности, патриотизма и правосознания как основа семейных ценностей // В сборнике: Семья и традиционные семейные ценности как духовно-нравственная основа развития общества и государства. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Чебоксары, 2024. С. 54-62.
11. См. Васильев Ф.П., Халманов С.Н. Методика толкования о коррупции и утрате отечественных ценностей и современные технологии их пресечения (двойное гражданство граждан России как современный вид совершенствования коррупции)// Путь науки. 2022. № 4 (98). С. 49-55.
12. В том числе и о требованиях и правилах установленные ФЗ от 11.08.1995 № 135 «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» (изм. 11.07.2025).
13. По данным проблемам см. Васильев Ф.П., Железных В.В.: Соблюдение географо-климатических и территориальных условий в интеллектуальной деятельности – гарант развития социально-экономических направлений безопасной жизнедеятельности общества// Евразийское пространство: экономика, право, общество. 2025. № 7. С. 80-85.
14. Доп. см. Указ Президента РФ от 26.10.2023 № 812 № «Об утверждении Климатической доктрины Российской Федерации». Концепция представляет собой систему взглядов на цели, основные принципы, задачи и механизмы реализации единой госполитики по вопросам, связанным с изменением климата и его последствиями, и является основой для разработки и реализации климатической политики. А также: Васильев Ф.П., Железных В.В. Соблюдение географо-климатических и территориальных условий в интеллектуальной деятельности – гарант развития социально-экономических направлений безопасной жизнедеятельности общества// Евразийское пространство: экономика, право, общество. 2025. № 7. С. 80-85.
15. См. Указ Президента РФ 04.05.2011 «Основы государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан» Определены принципы, основные направления и содержание государственной политики в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан. Главные задачи – формирование высокого уровня правовой культуры населения, традиции безусловного уважения к закону, правопорядку и суду, добропорядочности и добросовестности, а также преодоление правового нигилизма в обществе. На нее влияют такие факторы, как характер воспитания и моральный климат в семье, законопослушное поведение родителей; качественный уровень обучения в образовательных учреждениях; понятность, доступность и эффективность законодательства. Существен-

ное значение имеют строгое соблюдение чиновниками норм закона и профессиональной этики; доступность правосудия и квалифицированной юридической помощи. Начинать правовое воспитание следует с дошкольного возраста. Необходимо приобщать детей к общепринятым нормам и правилам взаимоотношений со сверстниками и взрослыми (внимательность к людям, готовность к сотрудничеству и дружбе, оказание помощи нуждающимся, уважение к окружающим). Следует развивать практику обучения основам права в образовательных учреждениях. Помочь в формировании позитивного правосознания должны СМИ, теле- и радиоканалы, учреждения культуры. Планируется распространять социальную рекламу правовой направленности; создавать творческие проекты по предоставлению базовых правовых знаний. Следует отказаться от популяризации криполитической культуры и перейти к демонстрации положительных примеров социального поведения. Предусмотрены меры по развитию системы правового просвещения и информирования граждан, в том числе через информационно-правовые ресурсы. Планируется внедрить практику оказания адвокатами и нотариусами юридической помощи гражданам при получении ими государственных и муниципальных услуг. Особое внимание уделяется повышению правовой культуры чиновников и сотрудников правоохранительных органов. Среди предусмотренных мер - повышение их квалификации, моральное и материальное поощрение образцового исполнения служебного долга.

16. Дополнительно см. Указ Президента России от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (изм. 27.03.2023).
17. Дополнительно см. ФЗ от 27.07.2006 № 152 «О персональных данных» (изм. 24.06.2025).
18. О данных технологиях см.: Васильев Ф.П. Идентификация личности и учет граждан в России // Профессионал. Популярно-правовой альманах МВД России. 1998. № 2 (23). С. 19-21.
19. По вопросам совершенствования Военной полиции Минобороны России см.: Железных В.В., Васильев Ф.П. В чём необходимость деятельности военной полиции Минобороны России в сфере интеллектуальной деятельности// Евразийское пространство: экономика, право, общество. 2025. № 7. С. 128-134; Васильев Ф.П. Научно-практическое толкование правового положения военной полиции Министерства обороны России// Вопросы российского и международного права, 2015, гш. Москва. С. 25-49; Васильев Ф.П. Научно-практическое толкование об особенностях административно-правового регулирования и организации деятельности современной военной полиции Минобороны России в области обеспечения правопорядка// Крымский научный вестник, № 5- 2015.

References

1. Naprimer, sm.: Gorshkov M.K. Obshchestvennoe mnenie. - M, Politizdat, 1988; Socialnaya rabota i sociologiya (pod/red. Kovalyovoj A.K., Lukova V A, Kolkova V.V.). M., 1999; Levickaya A.G. Urbanizaciya i воспитание: sociologicheskij analiz. - Voronezh: Izd. Voronezhskogo un-ta, 1989; CHuprov V.I. Molodyozh v obshchestvennom proizvodstve // Socis. 1998. №3; Sibirev V. A., Golovin H.A. SHtrihi k portretu po-koleniya 90-h godov // Socis. 1998. №3; Ruchkin B.A. Molodyozh i stanovlenie novoj Rossii // Socis. 1998. №5; Rutkevich M.N. Processy socialnoj degradacii v rossijskom obshchestve // Socis. 1998. № 6; Karpuhin O.I. Samoocenka molodyozhi kak indikator eyo sociokulturnoj identifikacii // Socis. 1998. №12. usloviya» i «faktory». Na osnovanii etogo predlagaetsya vnesti utocnenie v provedenie nyne shi-roko rasprostranyonnoj v sociologii procedury faktornoj operaciona-lizacii - nazyvat eyo «uslovno-faktornaya operacionalizaciya», vydelyaya usloviya i faktory.
2. Process formirovaniya lichnosti pod vliyaniem socialnoj sredy v sovremennyh usloviyah tema disser-tacii i avtoreferata po VAK RF 22.00.04, kandidat socio-skih nauk G.G. Dementeva, M.: 2000 -191 s.
3. Sm.: E.V. Dinejkina Duhovno-nravstvennoe stanovlenie lichnosti v usloviyah transformacii sovremennogo rossijskogo obshchestva // 09.00.11 – Socialnaya filosofiya - diss na soiskanie uch. stepeni kand filosofskih nauk/ Pyatigorsk, 2020 – 171 s.; Solovlev E. YU. Kategoricheskij imperativ нравственности i prava / E. YU. Solovlev. – M.: Progress-Tradiciya, 2005. – 416 s.; Sobchik, L. N. Vvedenie v psihologiyu individualnosti / L. N. Sob-chik. – M.: Institut prikladnoj psihologii, 1998. – 512 s.; Vasilev F.P. V chem sut grazhdanstva Rossijskoj Federacii v oblasti regulirovaniya ban-kovskih, ekonomicheskno-socialno-politicheskikh voprosov i ih neobhodi-most sovershenstvovaniya v Rossii? // Finansovaya ekonomika. 2019. № 1. S. 32-36.; Merlin, V. S. Psihologiya individualnosti: izbrannye psihologi-cheskie trudy / V. S. Merlin // pod red. E.A. Klimova. – M.: Izd-vo Mosk. psihologosocialnogo in-ta; – Voronezh: MODEK, 2005. – 544 s. A takzhe dok. filosof. nauk Andreeva O.A., Vasilev F.P. Dvoynoe grazhdanstvo i patriotizm v politiko-pravovom landshafte sovremennoj Rossii//zhur. VAK Finansovaya ekonomika №: 3: 2019 S.: 241-244.
4. Dopolnitelno sm. normy FZ ot 11.07.2001 № 95-«O politicheskikh partijah» (izm. 23.05.2025).
5. Problemnye voprosy kak v uzkom, tak i v shirokom smysle sm.: Va-silev F.P. Razvitie instituta dvoj-nogo grazhdanstva v Rossii kak odnoj iz form ekonomicheskogo ekstremizma// Voprosy rossijskogo i mezhdunarod-nogo prava. 2020. T. 10. № 5-1. S. 165-178; socialno-ekonomicheskie, nacio-nalno-territorialnye i inye faktory. Sm. Vasilev F.P., ZHeleznyh V.V., Lihonosov A.G. Minfin i Mineko-nomrazvitiya Rossii kak osnovnye sub"ekty v oblasti pravovogo regulirovaniya intellektualnoj deya-telnosti //zhur. VAK - Finansovaya ekonomika, № 9, 2025 g. S. 108-115.
6. Dopolnitelno sm. S.E. Ruzhencev Problema morali i politiki v sociokulturnyh processah Rossii //FGBU Ivanovskij gosuniversitet// Specialnost 09.00.05 - Etika Dissertaciya na soiskanie uch. step. dokt. fil-nauk – nach. consultant: dokt. filosof. nauk, docent Nazarova YU.V./ Ivanovo – 2020 – 376 s.
7. Dop. sm. Postanovlenie Gosdumy RF ot 17.02.2021 № 9858-7 GD «O naznachenii chlenov Centralnoj izbiratelnoj komissii Rossijskoj Federacii».
8. Sm. Ukaz Prezidenta RF ot 19.03.2021 № 156 «O chlenah Centralnoj izbiratelnoj komissii Rossijskoj Federacii». Pri etom nado uchityvat Postanovlenie CIK RF ot 28.06.1995 № 7/46-II «O Reglamente Centralnoj izbiratelnoj komissii Rossijskoj Federacii».
9. V dannom sluchae dopolnitelno sm.: Postanovlenie CIK RF ot 19.08.2020 № 264/1951-7 «O Raz"yasneniyah poryadka osushchestvleniya nablyude-niya na cifrovyh izbiratelnyh uchastkah na vyborah, provodimyh 13 sen...; Postanovlenie CIK RF ot 09.08.2017 № 96/833-7 «O peredache Izbiratel-noj komissii Lipeckoj oblasti tekhnicheskikh sredstv podscheta golosov - kompleksov obrabotki izbi...; Postanovlenie CIK RF ot 09.07.2003 № 17/122-4 «O pechati uchastkovoj izbiratelnoj komissii izbiratelnogo uchastka, obrazovannogo za predelami territorii RF...

10. Dop. sm. Vasilev F.P. Formirovanie grazhdanstvennosti, patriotizma i pravosoznaniya kak osnova se-mejnyh cennostej // V sbornike: Semya i tradicionnye semejnye cennosti kak duhovno-nravstvennaya osnova razvitiya obshchestva i gosudarstva. Sbornik materialov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. CHEboksary, 2024. S. 54-62.
11. Sm. Vasilev F.P., Halmanov S.N. Metodika tolkovaniya o korrupcii i utrate otechestvennyh cennostej i sovremennye tekhnologii ih presecheniya (dvojnoe grazhdanstvo grazhdan Rossii kak sovremennyy vid sovershenstvovaniya korrupcii)// Put nauki. 2022. № 4 (98). S. 49-55.
12. V tom chisle i o trebovaniyah i pravilah ustanovlennye FZ ot 11.08.1995 № 135 «O blagotvoritelnoj deyatelnosti i dobrovolchestve (volonterstve)» (izm. 11.07.2025).
13. Po dannym problemam sm. Vasilev F.P., ZHeleznyh V.V.: Soblyudenie geografo-klimaticheskikh i terri-torialnyh uslovij v intellektualnoj deyatelnosti - garant razvitiya socialno-ekonomicheskikh napravlenij bezopasnoj zhiznedeyatelnosti obshchestva// Evrazijskoe prostranstvo: eko-nomika, pravo, obshchestvo. 2025. № 7. S. 80-85.
14. Dop. sm. Ukaz Prezidenta RF ot 26.10.2023 № 812 № «Ob utverzhdenii Klimaticheskoy doktriny Rossijskoj Federacii». Konceptiya predstavlyayet soboj sistemu vzglyadov na celi, osnovnye principy, zadachi i mekhaniz-my realizacii edinoj gospolitiki po voprosam, svyazannym s izmeneniem klimata i ego po-sledstviyami, i yavlyayetsya osnovoy dlya vyrabotki i realizacii klimaticheskoy politiki. A takzhe: Vasilev F.P., ZHeleznyh V.V. Soblyudenie geografo-klimaticheskikh i territorialnyh uslovij v intellektualnoj deyatelnosti - garant razvitiya so-cialno-ekonomicheskikh napravlenij bezopasnoj zhiznedeyatelnosti obshchestva// Evrazijskoe prostranstvo: ekonomika, pravo, obshchestvo. 2025. № 7. S. 80-85.
15. Sm. Ukaz Prezidenta RF 04.05.2011 «Osnovy gosudarstvennoj politiki Rossijskoj Federacii v sfere razvitiya pravovoj gramotnosti i pravosoznaniya grazhdan» Opredeleny principy, osnovnye napravleniya i sodержanie gosudarstvennoj politiki v sfere razvitiya pravovoj gramotnosti i pravosoznaniya grazhdan. Glavnye zadachi - formirovanie vysokogo urovnya pravovoj kultury naseleniya, tradicii bezuslovnogo uvazheniya k zakonu, pravoporyadku i sudu, dobroporyadochnosti i dobrosovestnosti, a takzhe preodolenie pravovogo nigilizma v obshchestve. Na nee vliyayut takie faktory, kak harakter vospitaniya i moralnyj klimat v seme, za-konoposlushnoe povedenie roditel'ej; kachestvennyj uroven obucheniya v obrazovatelnyh uchrezhdeniyah; po-nyatnost, dostupnost i effektivnost zakonodatelstva. Sushchestvennoe znachenie imeyut strogoe soblyudenie chinovnikami norm zakona i professionalnoj etiki; dostupnost pravosudiya i kvalificirovannoj yuridicheskoy pomoshchi. Nachinat pravovoe vospitanie sleduet s doshkolnogo vozrasta. Neobhodimo priobshchat detej k obshcheprinyatym normam i pravilam vzaimootno-shenij so sverstnikami i vzroslymi (vnimatel'nost k lyudyam, gotovnost k sotrudnichestvu i druzhbe, okazanie pomoshchi nuzhdayushchimsya, uvazhenie k okruzhayush-chim). Sleduet razvivat praktiku obucheniya osnovam prava v obrazovatelnyh uchrezhdeniyah. Pomoch v formirovanii pozitivnogo pravosoznaniya dolzhny SMI, tele- i radiokanal'y, uchrezhdeniya kultury. Planiruetsya rasprostranyat socialnyu reklamu pravovoj napravlenosti; sozdavat tvorcheskije proekty po predostavleniyu bazovyh pravovyh znaniy. Sleduet otkazatsya ot populyarizacii kripolitichalnoj kultury i perejti k demonstracii polozhitel'nyh primerov socialnogo povedeniya. Predusmotreny mery po razvitiyu sistemy pravovogo prosvesh-cheniya i informirovaniya grazhdan, v tom chisle cherez informacionno-pravovye resursy. Planiruetsya vnedrit praktiku okazaniya advokatami i notariusami yuridicheskoy pomoshchi grazhdanam pri poluchenii imi gosudar-stvennyh i municipalnyh uslug. Osoboe vnimanie udelyaetsya povysheniyu pravovoj kultury chinovnikov i sotrudnikov pravoohranitel'nyh organov. Sredi predusmotrennyh mer - povyshenie ih kvalifikacii, moralnoe i materialnoe pooshchrenie obrazcovogo ispolneniya sluzhebnogo dolga.
16. Dopolnitel'no sm. Ukaz Prezidenta Rossii ot 09.03.2004 № 314 «O sisteme i strukture federalnyh organov ispolnitel'noj vlasti» (izm. 27.03.2023).
17. Dopolnitel'no sm. FZ ot 27.07.2006 № 152 «O personalnyh dan-nyh» (izm. 24.06.2025).
18. O dannyh tekhnologiyah sm.: Vasilev F.P. Identifikaciya lichnosti i uchet grazhdan v Rossii // Profes-sional. Populyarno-pravovoj almanah MVD Rossii. 1998. № 2 (23). S. 19-21.
19. Po voprosam sovershenstvovaniya Voennoj policii Minoborony Rossii sm.: ZHeleznyh V.V., Vasilev F.P. V chy-om neobhodimost deyatel'no-sti voennoj policii minoborony Rossii v sfere intellektualnoj deya-telnosti// Ev-razijskoe prostranstvo: ekonomika, pravo, obshchestvo. 2025. № 7. S. 128-134; Vasilev F.P. Nauchno-prakticheskoe tolkovanie pravovogo polozheniya voennoj policii Ministerstva oborony Rossii// Voprosy rossij-skogo i mezhdunarodnogo prava, 2015, gsh. Moskva. S. 25-49; Vasilev F.P. Nauchno-prakticheskoe tolkovanie ob osobennostyah administrativno-pravovogo regulirovaniya i organizacii deyatel'nosti sovremennoj voennoj policii Minoborony Rossii v oblasti obespecheniya pravoporyadka// Krymskij nauchnyj vestnik, № 5- 2015.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Глекова В.В., к.э.н., доцент, РЭУ им Г.В.Плеханова

Виноградова В.О., менеджер по таможенным операциям, ООО «МАКСИМА ГРУПП»

Аннотация: Современное состояние совершения таможенных операций в отношении подтверждения происхождения товаров отличается рядом сложностей в связи с действующей в Российской Федерации повышенной ввозной таможенной пошлиной. Участники ВЭД несут большие риски в части непринятия сертификата происхождения и уплаты повышенных ввозных таможенных пошлин. Для решения вышеуказанных проблем необходимо усовершенствовать нормативно-правовое регулирование в части подтверждения страны происхождения товаров, в отношении которых действуют ответные меры, что позволит минимизировать риски субъективного толкования норм права и упростить процесс совершения таможенных операций для добросовестных участников ВЭД, а также снизить издержки, связанные с задержками совершения таможенных операций, проведением дополнительных проверок и судебными разбирательствами.

Ключевые слова: ответные меры, сертификат происхождения, таможенная пошлина, санкции.

Abstract: The current state of customs operations related to the confirmation of the origin of goods is characterized by a number of difficulties associated with the increase in import customs duties in the Russian Federation. Foreign economic activity participants face significant risks associated with the non-recognition of the certificate of origin and the payment of increased import customs duties. To address the above issues, it is necessary to improve the legal regulation regarding the confirmation of the country of origin of goods subject to retaliatory measures, which will minimize the risks of subjective interpretation of legal norms and simplify the process of conducting customs operations for bona fide participants in foreign economic activity, as well as reduce the costs associated with delays in conducting customs operations, additional inspections, and legal proceedings.

Keywords: retaliatory measures, certificate of origin, customs duty, sanctions.

На сегодняшний день товары легкой промышленности составляют около 7% от общего объема импорта Российской Федерации. К ним прежде всего относятся одежда, обувь, головные уборы и иные текстильные изделия. В 2022 году компании, специализирующиеся на ввозе товаров легкой промышленности и их дальнейшей реализации, были вынуждены изменить ассортимент и логистические цепочки в связи с введением санкционных ограничений в отношении Российской Федерации. Отсутствие возможности ввоза товаров из европейских стран и ухода ряда брендов одежды и обуви с российского рынка привело к падению объемов импорта. При этом уже к 2023 году большинство компаний, ввиду перераспределения логистических цепей поставок, а также ввоза товаров по параллельному импорту, почти смогли адаптироваться к современным условиям и выйти на стандартные объемы импорта товаров легкой промышленности.

Однако в настоящий момент российские импортеры всё же сталкиваются с рядом сложностей в рамках перемещения товаров легкой промышленности через таможенную границу Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). Возникает острая необходимость совершенствования процесса совершения таможенных операций с целью создания благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) и снижения на них административной и фискальной нагрузки.

Легкая промышленность является одной из ведущих отраслей мирового промышленного комплекса. На сегодняшний день большинство производств сосредоточены в развивающихся странах, что, в свою очередь, обусловлено наличием в них достаточного количества ресурсов, а также дешевой рабочей силы [5, с. 61].

В международных аналитических отчетах в сфере легкой промышленности эксперты отмечают, что данный рынок будет стремительно развиваться – это во многом обусловлено ростом электронной коммерции [10]. Интернет-торговля позволяет производителям товаров легкой промышленности географически расширить свою клиентскую базу, что способствует росту рынка легкой промышленности в целом [6, с. 111]. Например, в Индии порталы электронной коммерции увеличили продажи традиционной одежды, предоставив производителям, которые были ограни-

чены одной географической областью, более широкую аудиторию.

В целях изучения внешнеторгового оборота товаров легкой промышленности будут проанализированы показатели экспорта и импорта предметов одежды и обуви товарных групп 61, 62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС.

На рисунке 1 представлены динамические показатели мирового импорта групп 61, 62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС.

На основе представленных на рисунке 1 данных стоит отметить, что наибольший объем в мировом импорте занимает 61 группа ТН ВЭД ЕАЭС, особенно большой отрыв виден в 2021 и 2022 годах. В 2023 году импорт 64 группы ТН ВЭД ЕАЭС на 30% меньше импорта 61 группы ТН ВЭД ЕАЭС, импорт 62 группы – на 7%. Статистические показатели по всем группам имеют схожую тенденцию. Минимальные показатели импорта зафиксированы в 2020 году, что связано с эпидемиологической обстановкой в мире, ограничениями на перемещение товаров, а также снижением деловой активности в целом. С 2021 года был рост импорта, который достиг своего максимума в 2022 году. В 2023 году показатели импорта товаров 61, 62 и 64 групп ТН ВЭД ЕАЭС снизились на 12%, 6% и 8%, соответственно.

На рисунке 2 представлены лидеры импорта товаров данных товарных групп. На первом месте находится США, занимая 20%, 20% и 17% от общего объема импорта групп 61, 62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС соответственно, далее идут Германия и Франция. Кроме того, у групп 61 и 62 на лидирующих местах находится Япония, а у группы 64 – Франция и Италия.

Представленный на рисунке 3 графический материал иллюстрирует динамику объемов экспорта трех групп товаров в период с 2018 по 2023 год. 61 группа демонстрирует относительно стабильную динамику с некоторыми колебаниями объемов экспорта. С 2018 по 2022 год наблюдается рост, достигший пика в 2022 году. Однако в 2023 году фиксируется снижение экспортных показателей, что может указывать на изменение конъюнктуры рынка, влияние геополитических факторов или изменение торговой политики. Динамика 62-й группы ТН ВЭД ЕАЭС схожа с динамикой 61-й группы, но с меньшими амплитудами колебаний.

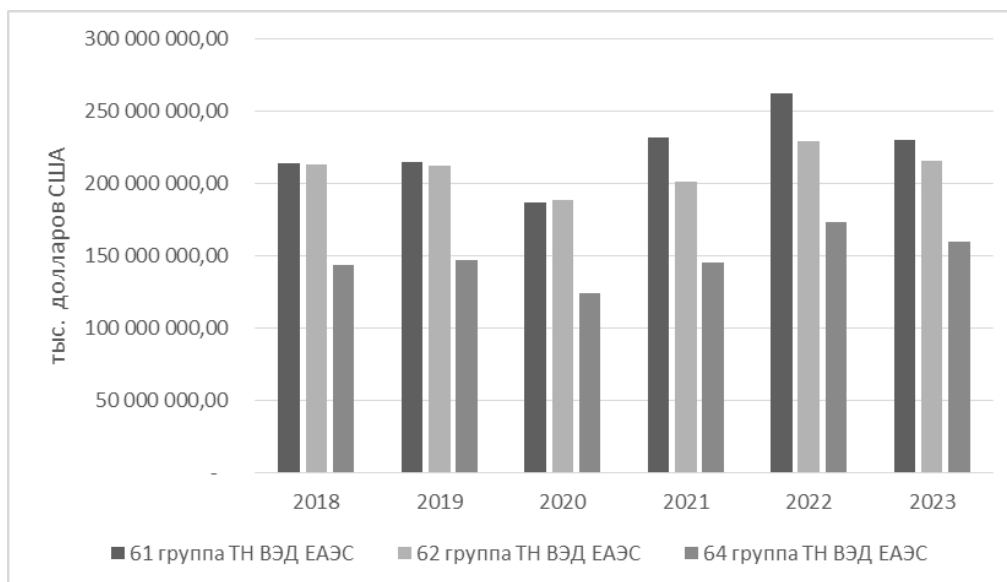


Рисунок 1 - Мировой импорт товаров товарных групп 61,62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС в период с 2018 по 2023 г. [11]

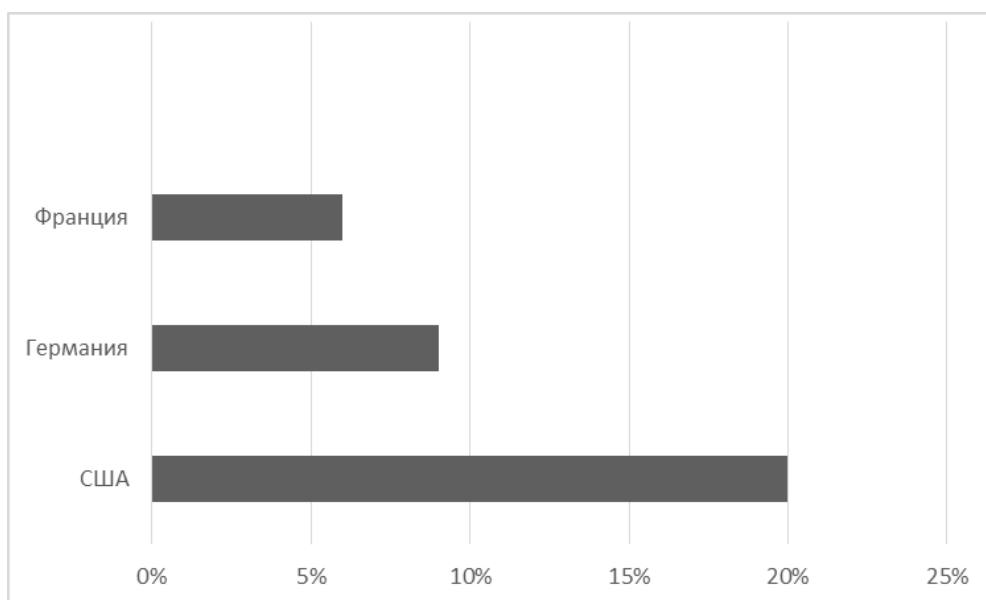


Рисунок 2 - Основные лидеры по импорту товарных групп 61, 62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС [11]

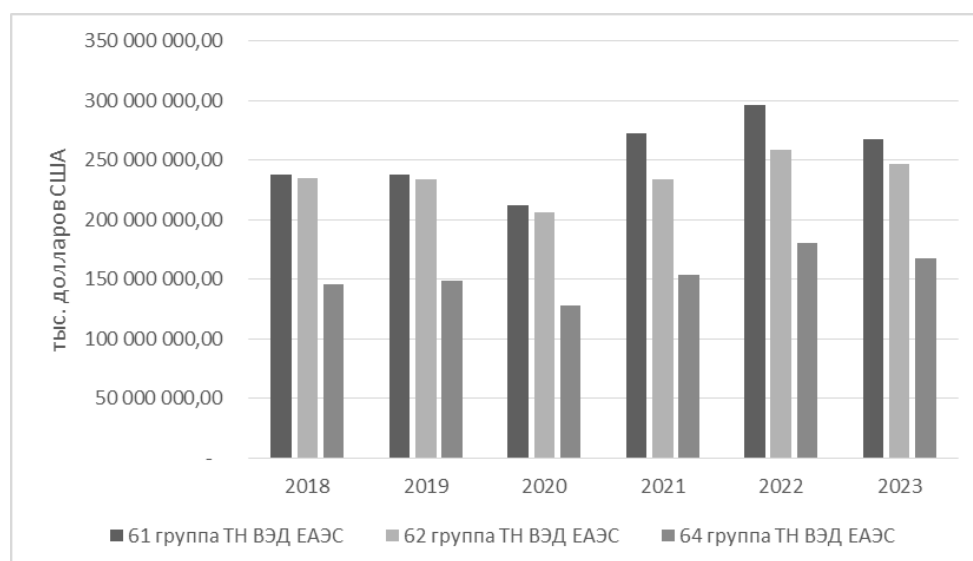


Рисунок 3 - Мировой экспорт товаров товарных групп 61,62 и 64 ТН ВЭД ЕАЭС в период с 2018 по 2023 г. [11]

Пик экспорта приходится на 2022 год с последующим снижением в 2023 году. Отсутствие резких скачков может свидетельствовать о большей стабильности спроса на этот вид продукции. Экспорт товаров 64 группы ТН ВЭД ЕАЭС значительно уступает по объемам 61-й и 62-й группам. В целом наблюдается тенденция к увеличению экспортных показателей в течение рассматриваемого периода, хотя и с незначительными колебаниями.

В современных геополитических условиях, характеризующихся усилением экономического давления посредством применения санкционных инструментов, особую актуальность приобретает оценка влияния данных ограничений на деятельность участников ВЭД. Санкционные ограничения, введенные рядом стран в отношении Российской Федерации, оказывают существенное влияние на порядок и условия совершения таможенных операций.

Одним из изменений, появившемся в связи с введением санкционных ограничений и ответных мер на них, является необходимость подтверждения страны происхождения товаров, в отношении которых применяются ответные меры. В настоящее время участникам ВЭД необходимо подтверждать происхождение товара путем представления сертификата о проис-

хождении, в отношении которого действуют ответные меры. Так, для товаров легкой промышленности в Российской Федерации применяется ответная мера в отношении кода ТН ВЭД ЕАЭС 6201400000 [4]. По общему принципу ставка ввозной таможенной пошлины составляет 10%, но не менее 2.25 евро/кг, однако если товар происходит из Литвы, Латвии и Эстонии ставка ввозной таможенной пошлины составляет 50%, но не менее 44 евро за 1 кг. [4].

При ввозе товаров, классифицируемых под кодом ТН ВЭД ЕАЭС 6201400000, декларанту необходимо подтвердить, что данный товар не происходит из Литвы, Латвии и Эстонии путем представления сертификата о происхождении. При отсутствии сертификата о происхождении товара или его несоответствии требованиям, таможенные органы квалифицируют страну происхождения товара как неподтвержденную. В этом случае к товару применяются повышенные ставки ввозных таможенных пошлин [8].

В 2024 году был зафиксирован резкий рост нарушения данных правил. Так, на рисунке 4 представлены статистические данные по сумме доначисленных таможенных платежей по итогам проведения контроля правильности определения страны происхождения.

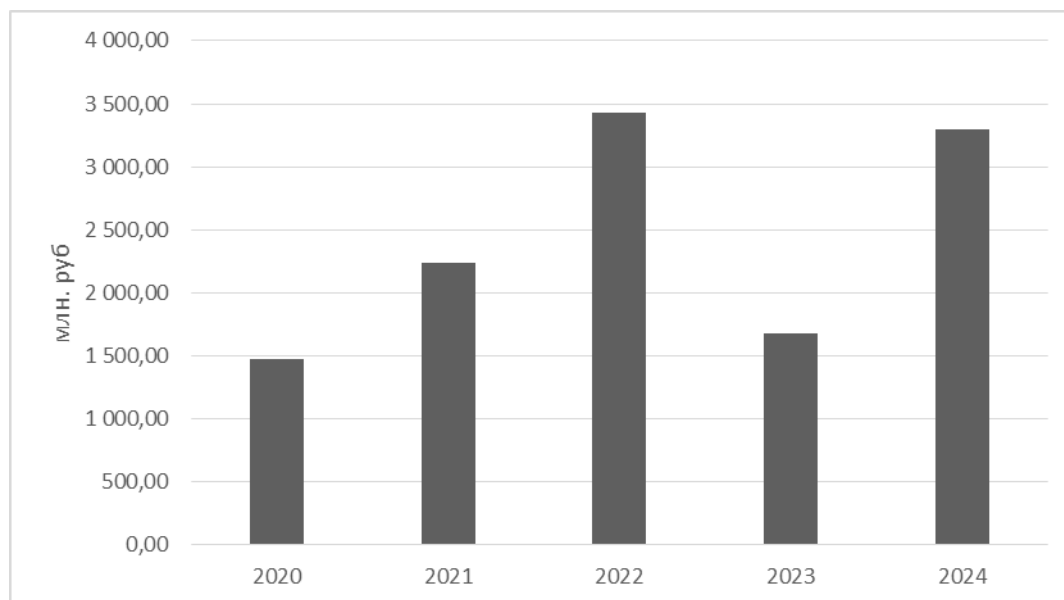


Рисунок 4 - Сумма доначисленных таможенных платежей по итогам проведения контроля правильности определения страны происхождения в период с 2020 по 2024 гг. [9]

В соответствии с п. 5 ст. 314 ТК ЕАЭС происхождение товара признается неподтвержденным если подлинность сертификата не может быть установлена на основе полученного ответа на запрос о верификации, если описание товара, указанное в сертификате происхождения, не соответствует сведениям, содержащимся в декларации на товары, то есть идентифицировать товар невозможно, в случае непредставления сертификата, включая его оригинал, по требованию таможенного органа, в также если фактический вес брутто товара превышает вес, указанный в сертификате происхождения, более чем на 5% [1].

Рассмотрим практику подтверждения происхождения товаров легкой промышленности, в отношении которых действуют ответные меры. Пример схематично представлен на рисунке 5. Так, в качестве примера будут рассмотрены куртки для мальчиков, бренд CHAMPION, классификационный код ТН ВЭД ЕАЭС 6201400000. Товар перемещается из Италии в Российскую Федерацию. В Италии был оформлен сертификат происхождения, в котором указано, что страной происхождения товаров является Вьетнам.

Поставка шла автомобильным транспортом транзитом через Латвию, где в рамках таможенной процедуры таможенного склада была осуществлена маркировка DataMatrix. При отправлении со склада также была оформлена CMR. По прибытии в Российскую Федерацию была заявлена процедура «Выпуск для внутреннего потребления». После подачи таможенной декларации и предъявлении всех необходимых документов, в том числе сертификата о происхождении, таможенным органом было вынесено решение и корректировке сведений о происхождении товаров. Согласно позиции таможенных органов, страной вывоза в данном случае была не Италия, а Латвия, и сертификат, выданный уполномоченным органом Италии, не может являться документом, подтверждающим заявленное происхождение товара. Соответственно, была начислена повышенная таможенная пошлина.

В связи с этим, необходимо проанализировать понятия «страна отправления» и «страна вывоза». В таможенном законодательстве на наднациональном и национальном уровнях отсутствуют данные определения. Определение страны отправления можно вы-

делить на основании инструкции по заполнению Графы 15 декларации на товары, приведенной в Решении КТС от 20.05.2010 № 257 "Об Инструкциях по

заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций" [2].



Рисунок 5 - Схема ввоза в Российскую Федерацию товаров легкой промышленности, в отношении которых действуют ответные меры [7]

Информация о стране отправления товаров устанавливается на основе данных, содержащихся в транспортных документах, с которых началась международная транспортировка. Если товары перевозились по нескольким транспортным документам, то в соответствующей графе указывается краткое название первой страны, где они были приняты для дальнейшей доставки получателю. Так, можно сделать вывод, что страна отправления — это страна, с территории которой товар начинает свое перемещение на таможенную территорию ЕАЭС. Важно отметить, что это начальная точка перемещения, а не страна производства или происхождения товара.

При этом, согласно позиции таможенных органов страной вывоза на таможенную территорию ЕАЭС является страна, с территории которой товар непосредственно вывозится на таможенную территорию ЕАЭС. То есть, это последняя страна, через которую товар перемещается перед пересечением таможенной границы ЕАЭС.

Для разграничения понятий «страна отправления» и «страна вывоза» необходимо учитывать такой критерий, как непрерывность транспортировки: если товар перемещается с территории одной страны на территорию другой без перегрузки, перевалки или использования в коммерческих целях, то страной отправления и страной вывоза будет одна и та же страна. Также важно учитывать осуществление перегрузки и перевалки в процессе транспортировки: если товар перегружается или переваливается на территории другой страны, то страной вывоза будет страна, на территории которой была произведена перегрузка или перевалка. Так, например, если товар был произведен в Китае и отправлен непосредственно в Россию. В этом случае страна отправления и страна вывоза — Китай. А если же товар был произведен в США и отправлен в Германию и в Германии товар был перегружен на другое транспортное средство, после чего отправлен в Россию, то в этом случае страной отправления является США, а страной вывоза — Германия.

Стоит отметить, что на сегодняшний день участники ВЭД осуществляют свою деятельность в условиях санкционного давления. В современной геополитической обстановке точное планирование маршрута перевозки товаров, особенно транзитом через европейские страны, стало крайне сложной задачей из-за множества факторов, создающих неопределенность и риски. Поэтому иногда сложно определить, какой именно страной будет завершаться международная перевозка. В связи с этим участники ВЭД на сегодняшний день несут большие издержки в первую очередь на оформлении сертификата о происхожде-

нии, а затем на уплату повышенной ввозной таможенной пошлины в случае его непринятия.

Проблема разграничения понятий «страна вывоза на таможенную территорию ЕАЭС» и «страна отправления» в рамках подтверждения происхождения товаров, в отношении которых действуют ответные меры актуальна на сегодняшний день, поскольку неправильная интерпретация может привести к значительному увеличению сроков поставки товара, а также росту издержек для участника ВЭД. Для решения этой проблемы необходимы четкие и однозначные определения, закреплённые в законодательстве, а также практические рекомендации для таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности.

Так, вытекает необходимость закрепления в Таможенном кодексе ЕАЭС определения «Страна отправления» и «Страна вывоза на таможенную территорию ЕАЭС». Они должны быть сформулированы таким образом, чтобы была исключена возможность их двоякого толкования. Автором предложены следующие формулировки:

- «страна отправления» — это страна, из которой товар начал свое перемещение на таможенную территорию ЕАЭС;
- «страна вывоза на таможенную территорию ЕАЭС» — это страна, которой товар заканчивает международную перевозку и из которой он был непосредственно вывезен на таможенную территорию ЕАЭС.

Также при проверке страны оформления сертификата о происхождении необходимо основываться на критериях достаточной переработки товаров при неpreferенциальных правилах происхождения товара [3], то есть необходимо учитывать характер и цель совершаемых операций с товаром в промежуточных странах.

Так, если в промежуточной стране осуществлялась существенная переработка или обработка товара, приводящая к изменению его характеристик или назначения, то сертификат о происхождении должен быть оформлен в этой стране или в стране происхождения. При этом, когда товар транзитом следует через территорию одной или нескольких стран без существенной переработки или обработки, то в таких случаях сертификат о происхождении, оформленный в стране отправления, должен приниматься таможенными органами.

Существенная переработка может быть интерпретирована как совокупность производственных операций, приводящих к качественному изменению характеристик товара, его функционального назначения или потребительских свойств, а также к увеличению его цены за счет добавленной стоимости, созданной

в результате проведенных операций. При этом, важно четко разграничивать существенную переработку от таких вспомогательных операций, как упаковка, маркировка, сортировка, хранение или транспортировка, которые не приводят к созданию нового товара и не оказывают существенного влияния на его стоимость и потребительские свойства.

Для эффективного использования уже существующей системы критериев необходимо внесение соответствующих изменений в нормативно-правовые акты ЕАЭС, регулирующие вопросы таможенного дела.

В частности, необходимо внести изменения и дополнения в Таможенный кодекс ЕАЭС, а также разработать и утвердить подробные методические указания по применению каждого из предложенных критериев.

Реализация вышеперечисленных мер является важным шагом на пути к совершенствованию таможенного администрирования в ЕАЭС, созданию равных условий конкуренции для добросовестных участников ВЭД и обеспечению полноты поступления таможенных платежей в бюджет.

Библиографический список

1. "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)
2. Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 года № 257 «Об Инstrukциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций
3. Решение Совета ЕЭК от 13.07.2018 № 49 "Об утверждении Правил определения про-исхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза (непреференциальных правил определения происхождения товаров)"
4. Постановление Правительства РФ от 07.12.2022 № 2240 "Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных товаров, страной происхождения которых являются государства и территории, предпринимаящие меры, которые нарушают экономические интересы Российской Федерации"
5. Кожина, К. С. Анализ современного состояния рынка легкой промышленности в мире и России: проблемы и тенденции / К. С. Кожина, Т. Ю. Кудрявцева // Экономические науки. – 2021. – № 198. – С. 61-67. – DOI 10.14451/1.198.61.
6. Савинов Ю. А., Долженко И. Б. Изменения в международной торговле одеждой и деятельность ТНК на рынке модных товаров //Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – №. 9. – С. 107-120.
7. ООО «МАКСИМА ГРУПП»: Официальный сайт [Электронный ресурс] /– Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.famil.ru/ru> (дата обращения: 14.03.2025)
8. Особенности подтверждения происхождения товаров, в отношении которых применяются меры защиты внутреннего рынка // Алта-Софт [Электронный ресурс] /– Электрон.дан. – Режим доступа: https://www.alt.ru/expert_opinion/111142/ (дата обращения: 20.03.2025).
9. Таможенная служба Российской Федерации в 2024 году // Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] /– Электрон.дан. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii> (дата обращения: 05.04.2025).
10. Textile Global Market Report // The Business Research Company [Электронный ресурс] /– Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/textile-global-market-report> (дата обращения: 20.03.2025).
11. Trade Map // International Trade Centre [Электронный ресурс] /– Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.trademap.org/> (дата обращения: 26.03.2025).

References

1. "Tamozhennyj kodeks Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza" (red. ot 29.05.2019) (pri-lozhenie N 1 k Dogovoru o Tamozhennom kodekse Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza)
2. Reshenie Komissii Tamozhennogo soyuza ot 20 maya 2010 goda № 257 «Ob Instrukciyah po zapolneniyu tamozhennyh deklaracij i formah tamozhennyh deklaracij
3. Reshenie Soveta EEK ot 13.07.2018 № 49 "Ob utverzhenii Pravil opredeleniya pro-iskhozhdeniya tovarov, vvozimyh na tamozhennuyu territoriyu Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza (nepreferencialnyh pravil opredeleniya proiskhozhdeniya tovarov)"
4. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 07.12.2022 № 2240 "Ob utverzhenii stavok vvoznym tamozhennyh poshlin v otnoshenii otdelnyh tovarov, stranoj proiskhozhdeniya ko-toryh yavlyayutsya gosudarstva i territorii, predprinimayushchie mery, kotorye narushayut ekonomicheskie interesy Rossijskoj Federaczii"
5. Kozhina, K. S. Analiz sovremennogo sostoyaniya rynka legkoj promyshlennosti v mire i Rossii: problemy i tendencii / K. S. Kozhina, T. YU. Kudryavceva // Ekonomicheskie nauki. – 2021. – № 198. – S. 61-67. – DOI 10.14451/1.198.61.
6. Savinov YU. A., Dolzhenko I. B. Izmeneniya v mezhdunarodnoj trgovle odezhdoy i deya-telnost TNK na rynke modnyh tovarov //Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik. – 2022. – №. 9. – S. 107-120.
7. ООО «МАКСИМА ГРУПП»: Oficialnyj sajт [Elektronnyj resurs] /– Elek-tron.dan. – Rezhim dostupa: <https://www.famil.ru/ru> (data obrashcheniya: 14.03.2025)
8. Osobennosti podtverzheniya proiskhozhdeniya tovarov, v otnoshenii kotoryh prime-nyayutsya mery zashchity vnutrennego rynka // Alta-Soft [Elektronnyj resurs] /– Elek-tron.dan. – Rezhim dostupa: https://www.alt.ru/expert_opinion/111142/ (data obrashcheniya: 20.03.2025).
9. Tamozhennaya sluzhba Rossijskoj Federaczii v 2024 godu // Federalnaya tamozhennaya sluzhba [Elektronnyj resurs] /– Elektron.dan. – Rezhim dostupa: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii> (data obrashcheniya: 05.04.2025).
10. Textile Global Market Report // The Business Research Company [Elektronnyj resurs] /– Elektron.dan. – Rezhim dostupa: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/textile-global-market-report> (data obrashcheniya: 20.03.2025).
11. Trade Map // International Trade Centre [Elektronnyj resurs] /– Elektron.dan. – Re-zhim dostupa: <https://www.trademap.org/> (data obrashcheniya: 26.03.2025).

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВСТРОЕННОГО НАДЗОРА ЗА ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМИ ФИНАНСАМИ

Ионцев М.А., Юридический департамент Банка России; доцент, МГЮА; доцент, НИУ ВШЭ

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые аспекты экономического анализа встроенного надзора (embedded supervision) в экосистеме децентрализованных финансов (DeFi). Автор исследует экономические стимулы для участников рынка, а также анализирует влияние автоматизированных механизмов контроля на прозрачность, устойчивость и предотвращение финансовых рисков. Особое внимание уделяется сопоставлению традиционных методов надзора с инновационными инструментами, реализуемыми через смарт-контракты и децентрализованные протоколы. В статье выделяются основные преимущества и потенциальные вызовы внедрения встроенного надзора, в том числе вопросы соблюдения нормативных требований и защиты прав инвесторов. Результаты анализа позволяют сформулировать рекомендации для регулирующих органов и участников рынка по эффективному использованию встроенного надзора, способствующего развитию безопасной и устойчивой среды децентрализованных финансов.

Ключевые слова: встроенный надзор, децентрализованные финансы, экономический анализ, смарт-контракты

Abstract: This article examines key aspects of the economic analysis of embedded supervision in the decentralized finance (DeFi) ecosystem. The author examines the economic incentives for market participants and analyzes the impact of automated control mechanisms on transparency, resilience, and financial risk prevention. Particular attention is paid to comparing traditional oversight methods with innovative tools implemented through smart contracts and decentralized protocols. The article highlights the key benefits and potential challenges of implementing embedded supervision, including regulatory compliance and investor protection. The results of the analysis allow for the formulation of recommendations for regulators and market participants on the effective use of embedded supervision to promote the development of a secure and resilient decentralized finance environment.

Keywords: embedded surveillance, decentralized finance, economic analysis, smart contracts

Введение

Современное развитие децентрализованных финансов (DeFi) представляет собой революционную трансформацию традиционных финансовых рынков, открывая новые возможности для инвесторов и пользователей, а также создавая серьезные вызовы для регуляторов. Одним из ключевых вопросов становится обеспечение эффективного надзора над децентрализованными платформами с целью соблюдения стандартов прозрачности, предотвращения отмывания денег и защиты прав инвесторов, не нарушая основную миссию DeFi — автономность и открытость.¹ Традиционные механизмы регулирования оказываются малоприменимы ввиду архитектурных особенностей децентрализованных систем, что требует разработки новых экономико-математических инструментов для оптимизации надзорной деятельности. В данной статье рассматривается формализация задачи о встроенном надзоре за децентрализованными финансами, предлагается оптимизационная модель для балансирования интересов пользователей и регуляторов, а также анализируются экономические последствия внедрения решений на практике.²

Постановка задачи встроенного надзора и ее решение

Для определения критериев, при которых встроенный надзор будет эффективен, необходимо осуществить экономический анализ, связанный с подтверждением узлами записей, вносимых в ИСОПР. Для построения математической модели введем следующие сокращения. В среде, описанной ниже, время дискретно и индексируется на t . Один новый блок ИСОПР, индексированный на b , добавляется в ИСОПР в каждый период времени.

Важно отметить, что b нормализуется таким образом, чтобы быть равным t . В соответствии с этим определением, блок b — это блок, который был добавлен в распределенный реестр в момент времени t , а bt соответствует времени, прошедшему с момента записи блока b в ИСОПР.

В каждом блоке b N_b участников рынка выплачивают комиссию p (см. ниже), что дает им право инициировать внесение изменений в ИСОПР. Эти изменения индексируются как i, b , означает блок, в котором запись i внесена в ИСОПР. Все записи, в том числе связанные с операциями с цифровым имуществом, аккумулируются в группу и записываются в блок в блоке b_i , после закрытия блока смарт-контракт DeFi исполняет все операции, содержащиеся в закрытом блоке. Одним из примеров финансовых операций, которые могут быть реализованы с применением смарт-контрактов, является опцион пут на акцию по цене исполнения X , выпущенный Андреем и принадлежащий Валерию.³ Чистая выплата, причитающаяся Андрею, равна цене опциона пут в момент первоначального подписания контракта, равной минимум $[0, - (X - \text{Цена})]$ в момент наступления срока погашения акций и 0 в любой другой момент времени.

Предполагается, что до совершения любой операции пользователи ИСОПР должны иметь в ИСОПР средства, достаточные для совершения чистых выплат, предусмотренных опционом пут (устраняя тем самым риск отказа в проведении операции).

Выплата, генерируемая транзакцией i в момент времени $t > b_i$, как обозначается $c_{i,t}$. Предполагается, что общий совокупный размер выплат (т.е. чистая приведенная стоимость всех выплат в момент времени t распределяется независимо и одинаково с течением времени:

$$c_{i,t > b_i} \begin{cases} \in [-,] & \text{если контракт остается в реестре} \\ 0, & \text{если по контракту был проведен неттинг} \end{cases} \quad (1)$$

Предполагается, что ИСОПР открытая и пользователи могут свободно присоединяться к ней. При этом, если пользователи прекращают свое взаимодействие с ИСОПР, то они могут свободно конвертировать свое цифровое имущество в фиатные валюты: сторона с отрицательным балансом переводит средства вне

цепочки стороне с положительным балансом, после чего обе стороны аннулируют соглашение опцион пут в ИСОПР.⁴ Предположим, что это происходит, по меньшей мере, каждые L блоков (т.е. все финансовые сделки удаляются из реестра после L блоков), а также что в каждом блоке имеется доля $1 - \beta$ ($0 \leq 1 -$

$\beta \leq 1$) финансовых сделок, неттинг по которым проводится досрочно. Таким образом, считается, что по всем контрактам проведен неттинг, если $t - b_i \geq L$. До этого момента времени неттинг $\beta^{(t+1)-b_i}$ еще не проведен.

Блоки с новыми операциями закрываются узлами ИСОПР, которые являются третьими лицами по отношению к сторонам сделки с цифровым имуществом. Пользователи ИСОПР могут утратить доверие к узлам, если закрытый узлами блок будет отменен в будущем, то есть произойдет дубликация ИСОПР. Предположим, что подтверждение записей и закрытие блоков в ИСОПР осуществляется узлами, индексированными на $u \in V$. Для каждого блока b система случайным образом назначает достаточное количество узлов и заранее определенный порядок, в котором они могут закрыть блоки.⁵ Каждый узел имеет ресурс для подтверждения (в виде цифрового имущества или вычислительных мощностей) в размере s , который может быть исчерпан ожидаемой суммой юридических штрафов в случае ненадлежащего поведения. Последняя сумма равна сумме, которую узел может потерять, если закрывает блок, который впоследствии окажется недействительным, т.е. не будет включен в распределенный реестр.

В определенный момент времени в блоке b у выбранной группы узлов есть два варианта действий: закрыть блок b , используя свой ресурс для подтверждения и получить комиссию за закрытие блока или не закрывать блок и инвестировать свой ресурс другим образом для получения доходности δ .

Доход от подтверждения блоков распределяется между узлами, каждый из которых получает его в размере $f = \frac{N_b \pi}{u_b}$. Последний из них выплачивается с задержкой L , т.е. после проведения неттинга по всем операциям с цифровым имуществом. После использования узлом своего ресурса для подтверждения и в итоге закрытия блока, этот ресурс резервируется для L блоков; после неттинга его можно снова использовать в качестве ресурса для подтверждения.

$$\bar{c}_{b,t} \equiv \sum_{i \in b} \Pi_{i,t} \max[c_{i,t}] = \begin{cases} \beta^{(t+1)-b} \sum_{i \in b} \max[c_{i,t}], & \text{if } t - b < L \\ 0, & \text{if } t - b \geq L \end{cases} \quad (2)$$

Выбор максимального значения среди абсолютных значений фактических выплат (максимум $[|c_{i,t}|]$) отражает тот факт, что стороной, которая несет убытки по контракту i , может быть либо Андрей, либо Валерий, и что необходимо учитывать наибольшие убытки.⁸

$\Pi_{i,t}$ — функция индикатора, принимающая значение 1, если контракт сохраняет силу, и 0 в противном случае. Для $t - b < L$, последнее происходит с вероятностью $\beta^{(t+1)-b}$, т.е. через один период после доведения блока b к распрямленному реестру, если $\beta < 1$ операций сохраняют силу.

С учетом вышеизложенной поддержки потенциальных выплат (см. уравнение № 1) он сохраняет $\bar{c}_{b,t} = \beta^{(t+1)-b} N_b$ в течение период времени, пока $t - b < L$. Получив максимальную стоимость, которая может быть получена в результате отмены блока b

При появлении ИСОПР, в которой v закрыл любой другой блок, происходит утрата ресурса для подтверждения (как и комиссии f). Также предположим, что участники рынка знают ряд узлов каждого блока до включения операции в блок, и что пользователи ИСОПР соблюдают два правила:

а) в случае появления двух или более конкурирующих ИСОПР пользователи совершают операции с цифровым имуществом только в блоках, добавленных в ИСОПР с наибольшей совокупной суммой ресурсов для подтверждения всех узлов⁶;

б) пользователи совершают операции с цифровым имуществом подписывают только в случае наличия достаточного ресурса для подтверждения для обеспечения того, что компрометация ИСОПР никогда не произойдет. С учетом правила (б), конкурирующие ИСОПР не появятся⁷.

Предполагается, что узлы действуют в условиях монополистической конкуренции, т.е. они могут быть подкуплены и примут участие в атаке «отмены блока» в случае получения взятки, которая в незначительной степени превышает их ресурс для подтверждения s , а также дохода f , который они теряют в аннулированной цепочке. Пусть b обозначает самый последний блок. Предположим, что злоумышленник хочет отменить операцию с цифровым имуществом, которая содержится в блоке b . Злоумышленнику необходимо дать такую взятку, чтобы итоговая цепочка имела больший ресурс для подтверждения, т.е. сумму, превышающую $\sum_{k=b-x}^{k=b} (s + f) u_b$.

Таким образом, в соответствии с правилом (б) необходимо проанализировать стимулы для потенциальной атаки на ИСОПР. Для злоумышленников выгода от потенциальной атаки равна стоимости отмененных операций с цифровым имуществом. Пользователи, которые несут убытки от успешных атак на ИСОПР, могут сформировать коалицию и совместно произвести отмену состояния ИСОПР. Таким образом, нам необходимо определить $\bar{c}_{b,t}$, максимальную выгоду от аннулирования блока b в цепочке в момент времени t :

в момент времени t , можно получить сумму ресурсов для подтверждения, достаточную для обеспечения того, что отмена блока в распределенном реестре будет невыгодной.⁹

Одним из необходимых условий экономической завершенности (которого, однако, самого по себе недостаточно) является то, что блок b не будет отменен в период $b + 1$: $\beta N_b \leq u_b (s + f)$, где u_b — количество узлов, участвовавших в закрытии блока b . Однако выполнения условия о том, что отмена последнего блока должна быть невыгодной, недостаточно, поскольку при этом также должно утверждаться, что в точке b невыгодно отменять оба блока b и предыдущий блок $b - 1$. Как правило, необходимым и достаточным условием является невыгодность отмены любой атаки x :

Операции на рынке могут считаться, если

$$E \left[\max_{x < L} \sum_{k=0}^x \bar{c}_{b-k,t} - v_{b-k} (s + f) \right] \leq 0 \quad (3)$$

Уравнение № 3 говорит о том, что никакая стратегия отмены только последнего блока, или последних двух блоков, или последних трех блоков и т. д.

не может быть выгодной даже в случае наименьшего значения выплат.

Однако стоит отметить, что рассуждение по индукции показывает: $\beta^2 N_b < u_{b-1} (s + f)$,

и, следовательно, если можно предположить, что пользователи ИСОПР за период до этого установили совокупный объем ресурсов для подтверждения операций в ИСОПР, на достаточно высоком уровне, что-

$$(v_{b-1}(s+f) - \beta^2 N_b) + (v_b(s+f) - \beta N_b) > (v_{b-1}(s+f) - \beta N_b) + (v_b(s+f) - \beta N_b) > 0$$

Дальнейшая итерация этого рассуждения показывает, что значение, полученное по формуле $\beta N_b \leq v_b(s+f)$, не только необходимо для равновесия, но и является достаточным. Таким образом, описанный процесс можно рассматривать как конечный, если v_b , количество узлов, участвовавших в подтверждении блока b , равно или превышает $\frac{\beta N_b}{(s+f)^L}$. Доступ в пул по-

$$v_b = \frac{\beta N_b}{s(1+\delta)^L} \quad (4)$$

$$\pi = \beta(1 - (1+\delta)^{-L}) \quad (5)$$

Доказательство: в равновесии все операции должны быть завершенными, а узлы — безубыточными. Учитывая, что доля владения должна вноситься в течение L периодов, потенциальный узел сравнивает инвестирование суммы s на L периодов для получения совокупного дохода $s(1+\delta)^L$ с альтернативой получения доли владения s плюс комиссионный доход f в конце периода. Таким образом, условие свободного доступа потенциальных узлов подразумевает, что $f+s = s(1+\delta)^L$. Объединение последнего свободного доступа с условием завершенности в уравнении № 3 приносит доход $v_b = \frac{\beta N_b}{s(1+\delta)^L}$ и, в свою очередь, также решает уравнение № 5.

Пользовательская комиссия за равновесие π не зависит от s — суммы, вносимой каждым узлом. Более низкое значение s означает, что для обеспечения завершенности необходимо пропорционально большее количество узлов. Комиссия за равновесие также не зависит от N_b — количества операций в расpredelённом реестре. Увеличение количества операций требует пропорционально большего количества узлов для обеспечения завершенности, при этом средняя комиссия за операцию остается неизменной.¹⁰

Пользовательская комиссия за равновесие π пропорциональна верхней границе убытков, которые необходимо предотвратить: более высокие потенциальные убытки требуют большего ресурса для подтверждения, что в свою очередь приводит к более высоким затратам на контракт. Комиссия также увеличивается с увеличением альтернативной стоимости ресурса для подтверждения δ — длины L , на которую такой капитал должен быть заблокирован, и с уменьшением $(1-\beta)$ — доли контрактов, срок действия которых истекает досрочно.¹¹

Важный вывод заключается в следующем: поскольку условие о том, чтобы последний блок не был отменен, является наиболее строгим из множества условий отсутствия атак в уравнении 3, в реестре начинает накапливаться избыточный ресурс для подтверждения. Причина заключается в том, что верификационный капитал высвобождается только после периодов L , хотя расчеты по части $1-\beta$ контрактов осуществляются в каждом периоде. Таким образом, если текущий блок — b , свободный ресурс для подтверждения блока $b-2$ равен $N_b \beta \bar{c}(1-\beta)$. В более широком смысле остаточный ресурс для подтверждения в цепочке от блока b до $b+t$ равен:

$$\text{Остаточный верификационный капитал}_{b,b+x} = \beta N_b \bar{c} \sum_{k=0}^t (1-\beta^k) \quad (6)$$

$$\bar{R}_{b,t} \equiv \sum_{i \in b} \Pi_{i,t} \max[r_{i,t}] = \begin{cases} \beta^{(t+1)-b} \sum_{i \in b} \max[r_{i,t}], & \& t-b < L \\ 0, & \& t-b \geq L \end{cases} \text{ Устойчивая к встроенному надзору.}$$

бы гарантировать, что ни при каких обстоятельствах отмена блока $b-1$ не будет являться выгодной, также верно, что при $\beta N_b < S_b$ невыгодно отменять цепочку длиной 2, поскольку

тенциальных верификаторов открыт для всех, однако при этом требуется, чтобы совокупный объем ресурсов для подтверждения операций s был заблокирован. В ином случае он мог бы быть инвестирован по ставке δ в единицу времени за блок. В условиях равновесия считается, что:

Уравнение 3 устанавливает условия, при которых рынок будет экономически завершенным, если он будет функционировать самостоятельно. Но это не означает автоматически, что надзорный орган может доверять всей информации в ИСОПР: если участники рынка знают, что надзорный орган будет использовать информацию из ИСОПР, это само по себе может дать участникам рынка стимул сообщать недостоверную информацию, чтобы ввести в заблуждение надзорный орган.

Чтобы смоделировать влияние надзорного органа на рынок, я исхожу из того, что каждый контракт, пока он действителен, генерирует дополнительную выплату за надзор $r_{i,t} > b_i$. Выплату за надзор можно легко представить в контексте минимального регулирования собственного ресурса. Если контракт заключается в том, что после расчета ожидается отрицательная выплата для Андрея, это повлечет за собой уменьшение собственного ресурса Андрея, что может привести к тому, что она будет ниже обязательного целевого уровня надзорного органа и обусловит необходимость затрат на вложение капитала. Если это так, то затраты на соблюдение нормативно-правовых требований представляют собой предельную дополнительную стоимость собственного капитала сверх предельной дополнительной стоимости долга. Например, если стоимость долга составляет 2%, а стоимость собственного капитала — 6%, любой убыток s будет стоить $1,02s$, если компания может финансировать себя за счет заемных средств, f $1,06s$ — если она вынуждена оплачивать убытки за счет привлечения дополнительного ресурса. Таким образом, в этом примере чистая выплата составит $c_{i,t} = 1,02s$, в то время как регулятивная выплата будет представлять собой дополнительные затраты $r_{i,t} = 0,04s$.¹²

Выходя за рамки конкретного примера, предполагается, что, как и фактические выплаты c , регулятивные выплаты также ограничены. Рассмотрение вышеизложенного показывает, что для того, чтобы рынок продолжал функционировать (то есть без каких-либо отмен в истории ИСОПР с очень высокой степенью определенности), с надзорным органом, применяющим меры обеспечения нормативно-правового соответствия таким образом, потребуются дополнительный ресурс для подтверждения равный βN_b .

Определение максимальной регулятивной выгоды от аннулирования блока b в цепочке в момент t по значению $\bar{R}_{b,t}$

Если надзор за рынком осуществляется с помощью информации из ИСОПР, то транзакции на рынке могут считаться завершенными, если

$$\max_{x < L} \left[\sum_{k=0}^x \bar{c}_{b-k,t} + R_{b-k,t} - v_{b-k} S \right] \leq 0$$

Таким образом, одним из решений для надзорного органа является установление требования о том, чтобы совокупный ресурс для подтверждения соответствовал $vs = \beta N_b (+)$, однако для этого необходим больший объем верификационного капитала, что связано с издержками.

Надзор за рынком можем быть автоматическим, при этом регулирующий орган считывает данные из реестра в режиме реального времени, если количество узлов соответствует значению $v_b > \frac{\beta N_b(+)}{s(1+\delta)^L}$. Если последнее неравенство является обязательным, то комиссия p за транзакцию равна $\beta(+)(1 - (1 + \delta)^{-L})$.

Возможно и другое решение, которое заключается в задержке применения мер обеспечения нормативно-правового соответствия в области надзора. Например, предположим, что надзорный орган устанавливает требования к собственному капиталу таким образом, чтобы собственный капитал компании соответствовал требованиям к блоку после удаления одного блока. В таком случае остаточный капитал равен:

$$(S_{b-1} - \beta^2 N_{b-1}(+)) + (S_b - \beta N_b)$$

при этом полученное значение может быть положительным, если $< (\beta^{-1} - 1)$. В более широком смысле рассмотрим надзорный орган, который разрешает применение регулятивных требований с учетом целого числа блоков X . Остаточный ресурс для подтверждения в момент задержки x равен

$$\sum_{k=0}^x \beta^{b-k} N_{b-k} - S_{b-k}$$

Таким образом, надзорный орган может осуществлять встроенный надзор, не требуя более высокого уровня ресурса для подтверждения, применяя соблюдение задержки x , соответствующей:

$$\sum_{k=0}^x \beta^{b-k} N_{b-k} - S_{b-k} > \beta N_b$$

Следует обратить внимание на то, что в рамках действующего законодательства данные предоставляются надзорному органу со значительной задержкой.¹³ В этом случае надзорный орган получает мгновенный доступ к данным, но не осуществляет надзорное реагирование до тех пор, пока не пройдет определенное время.

Заключение

В заключение следует отметить, что децентрализованные финансы формируют новые вызовы для современных механизмов регулирования и надзора. Предложенные в статье экономико-математические подходы позволяют не только формализовать задачу встроенного надзора в DeFi-среде, но и находить решения, учитывающие интересы всех участников рынка. Оптимизационные модели, рассмотренные в работе, демонстрируют возможность баланса между необходимостью прозрачности и сохранением основных преимуществ децентрализации. Внедрение таких инструментов позволит повысить доверие к децентрализованным платформам и обеспечить их дальнейшее устойчивое развитие, а также сформирует основу для эффективной адаптации надзорных практик к новым финансовым реалиям. Дальнейшие исследования в этом направлении, а также апробация моделей на практике, представляются актуальными задачами для научного и профессионального сообщества.

¹ Carstens A. G., Nilekani N. Finternet: the financial system for the future. – Basel : Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, 2024. – С. 1-38.

² Kitzler S. et al. Disentangling decentralized finance (DeFi) compositions //ACM Transactions on the Web. – 2023. – Т. 17. – №. 2. – С. 1-26.

³ Möser M., Böhme R., Breuker D. An inquiry into money laundering tools in the Bitcoin ecosystem //2013 APWG eCrime researchers summit. – Ieee, 2013. – С. 1-14.

⁴ Khan A., Sandner P. DeFi: an overview of use cases and a status quo analysis of the ecosystem //The Elgar Companion to Decentralized Finance, Digital Assets, and Blockchain Technologies. – 2024. – С. 5-34.

⁵ Auer R., Tercero-Lucas D. Distrust or speculation //The socioeconomic drivers of US cryptocurrency investments. – 2021.

⁶ Walch A. Deconstructing decentralization: Exploring the core claim of crypto systems. – 2019.

⁷ Chiu J., Koeppl T. V. Blockchain-based settlement for asset trading //The Review of Financial Studies. – 2019. – Т. 32. – №. 5. – С. 1716-1753.

⁸ Benos E., Garratt R., Gurrola-Perez P. The economics of distributed ledger technology for securities settlement //Ledger. – 2019. – Т. 4.

⁹ 11. Spindler J. C. Shaq, Ripple, and the Future of Crypto Regulation //William & Mary Law Review. – 2025. – Т. 66. – №. 6. – С. 1531.

¹⁰ 12. Luu L. et al. Making smart contracts smarter //Proceedings of the 2016 ACM SIGSAC conference on computer and communications security. – 2016. – С. 254-269.

¹¹ Xiangyi W. et al. A Preliminary Study of Embedded Supervision Thoughts: Based on a Distributed Financial System //Contemporary Social Sciences. – 2022. – Т. 7. – №. 2.

¹² Zetzsche D. A., Arner D. W., Buckley R. P. Decentralized finance //Journal of Financial Regulation. – 2020. – Т. 6. – №. 2. – С. 172-203.

¹³ Ocampo D. G., Branzoli N., Cusmano L. Crypto, tokens and DeFi: navigating the regulatory landscape. – Bank for International Settlements, Financial Stability Institute, 2023.

Библиографический список

1. Carstens A. G., Nilekani N. Finternet: the financial system for the future. – Basel : Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, 2024. – С. 1-38.
2. Kitzler S. et al. Disentangling decentralized finance (DeFi) compositions //ACM Transactions on the Web. – 2023. – Т. 17. – №. 2. – С. 1-26.
3. Möser M., Böhme R., Breuker D. An inquiry into money laundering tools in the Bitcoin ecosystem //2013 APWG eCrime researchers summit. – Ieee, 2013. – С. 1-14.
4. Auer R., Tercero-Lucas D. Distrust or speculation //The socioeconomic drivers of US cryptocurrency investments. – 2021.
5. Khan A., Sandner P. DeFi: an overview of use cases and a status quo analysis of the ecosystem //The Elgar Companion to Decentralized Finance, Digital Assets, and Blockchain Technologies. – 2024. – С. 5-34.

6. Walch A. Deconstructing decentralization: Exploring the core claim of crypto systems. – 2019.
7. Chiu J., Koepl T. V. Blockchain-based settlement for asset trading //The Review of Financial Studies. – 2019. – Т. 32. – №. 5. – С. 1716-1753.
8. Benos E., Garratt R., Gurrola-Perez P. The economics of distributed ledger technology for securities settlement //Ledger. – 2019. – Т. 4.
9. Spindler J. C. Shaq, Ripple, and the Future of Crypto Regulation //William & Mary Law Review. – 2025. – Т. 66. – №. 6. – С. 1531.
10. Luu L. et al. Making smart contracts smarter //Proceedings of the 2016 ACM SIGSAC conference on computer and communications security. – 2016. – С. 254-269.
11. Xiangyi W. et al. A Preliminary Study of Embedded Supervision Thoughts: Based on a Distributed Financial System //Contemporary Social Sciences. – 2022. – Т. 7. – №. 2.
12. Zetzsche D. A., Arner D. W., Buckley R. P. Decentralized finance //Journal of Financial Regulation. – 2020. – Т. 6. – №. 2. – С. 172-203.
13. Ocampo D. G., Branzoli N., Cusmano L. Crypto, tokens and DeFi: navigating the regulatory landscape. – Bank for International Settlements, Financial Stability Institute, 2023.

References

1. Carstens A. G., Nilekani N. Finternet: the financial system for the future. – Basel : Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, 2024. – С. 1-38.
2. Kitzler S. et al. Disentangling decentralized finance (DeFi) compositions //ACM Transactions on the Web. – 2023. – Т. 17. – №. 2. – С. 1-26.
3. Möser M., Böhme R., Breuker D. An inquiry into money laundering tools in the Bitcoin ecosystem //2013 APWG eCrime researchers summit. – Ieee, 2013. – С. 1-14.
4. Auer R., Tercero-Lucas D. Distrust or speculation //The socioeconom-ic drivers of US cryptocurrency investments. – 2021.
5. Khan A., Sandner P. DeFi: an overview of use cases and a status quo analysis of the ecosystem //The Elgar Companion to Decentralized Finance, Digital Assets, and Blockchain Technologies. – 2024. – С. 5-34.
6. Walch A. Deconstructing decentralization: Exploring the core claim of crypto systems. – 2019.
7. Chiu J., Koepl T. V. Blockchain-based settlement for asset trading //The Review of Financial Studies. – 2019. – Т. 32. – №. 5. – С. 1716-1753.
8. Benos E., Garratt R., Gurrola-Perez P. The economics of distributed ledger technology for securities settlement //Ledger. – 2019. – Т. 4.
9. Spindler J. C. Shaq, Ripple, and the Future of Crypto Regulation //William & Mary Law Review. – 2025. – Т. 66. – №. 6. – С. 1531.
10. Luu L. et al. Making smart contracts smarter //Proceedings of the 2016 ACM SIGSAC conference on computer and communications security. – 2016. – С. 254-269.
11. Xiangyi W. et al. A Preliminary Study of Embedded Supervision Thoughts: Based on a Distributed Financial System //Contemporary Social Sciences. – 2022. – Т. 7. – №. 2.
12. Zetzsche D. A., Arner D. W., Buckley R. P. Decentralized finance //Journal of Financial Regulation. – 2020. – Т. 6. – №. 2. – С. 172-203.
13. Ocampo D. G., Branzoli N., Cusmano L. Crypto, tokens and DeFi: navigating the regulatory landscape. – Bank for International Settlements, Financial Stability Institute, 2023.

РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Кулиди М.Н., Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана
Кораблев А.Ю., к.э.н., доцент, Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы бюджетно-налоговой политики, анализ текущей экономики и необходимость корректировки ее механизмов. Изменения должны учитывать согласованность с денежно-кредитной политикой для избегания конфликтов в периоды спадов, что повысит эффективность регулирования и обеспечит стабилизацию экономики. Большое значение имеют структурные изменения, социальная справедливость и макроэкономическая устойчивость.

Ключевые слова: макроэкономическая нестабильность, пандемия, инфляция, безработица, коррекция экономической политики, денежно-кредитная политика, фискальная политика.

Abstract: The article discusses the theoretical foundations of fiscal policy, the analysis of the current economy, and the need to adjust its mechanisms. Changes should be made in accordance with monetary policy to avoid conflicts during periods of recession, which will increase the effectiveness of regulation and stabilize the economy. Structural changes, social justice, and macroeconomic stability are of great importance.

Keywords: macroeconomic instability, pandemic, inflation, unemployment, economic policy correction, monetary policy, fiscal policy.

Бюджетно-налоговая политика России направлена на поддержание стабильного развития национальной экономики через внедрение преобразовательных мер, улучшение качества жизни граждан за счет уменьшения социального неравенства и адаптацию бюджетной системы к современным экономическим условиям [1].

Введение санкций со стороны стран Европейского союза и Соединённых Штатов оказывает влияние не только на производственный сектор, но и на общую экономическую ситуацию в стране. Падение цен на нефть, ослабление рубля и отток зарубежных инвестиций в итоге приводят к возникновению бюджетного дефицита. В такой ситуации бюджетно-налоговая политика остается одним из ключевых инструментов государственной экономической стратегии.

Экономисты Института экономики РАН выделяют три основных уязвимости российской экономики в условиях санкций: риск стагфляции, эффект «ловушки» бюджетного стимула и ограничения модели «экономики сопротивления». Россия, как и Иран, является ресурсозависимым экспортером нефти и сталкивается с похожими по структуре западными санкциями, применяя при этом схожие меры противодействия, разработанные в рамках «экономики сопротивления». Если у Ирана коллективные санкции 2011 года сразу же нанесли значительный удар по

нефтяному сектору, бюджету и экономике, то Россия смогла отсрочить проявление санкционного кризиса. Однако уже в 2023 году страна столкнулась с сокращением нефтегазовых доходов бюджета и ослаблением макрофинансовой стабильности, что отражает динамику, знакомую иранской экономике под давлением санкций. При этом опыт Ирана показывает, что санкционный кризис развивается в две фазы: острую фазу внезапных шоков и длительную фазу накопительных структурных изменений, затрагивающих производственную базу. Модель «экономики сопротивления» предполагает диверсификацию доходов и ограничение зависимости от экспорта сырой нефти, но сохраняет значительные проблемы, такие как высокая инфляция, девальвация валюты и ограничения для долгосрочного развития производственной базы, что характерно и для России в современных условиях. Но в марте и апреле 2023 года Россия восстановила доходы от экспорта нефти до уровня ноября 2022 года, когда еще не был введен потолок цен на российское топливо. Данные свидетельствуют, что Москва успешно восстановила доходы от экспорта углеводородов, несмотря на введенный запрет на поставки в ЕС и ограничение цен. Это позволило сохранить значительный объем выручки от продажи нефти и газа в условиях санкций и ценовых потолков (рис. 1, 2, 3) [15].

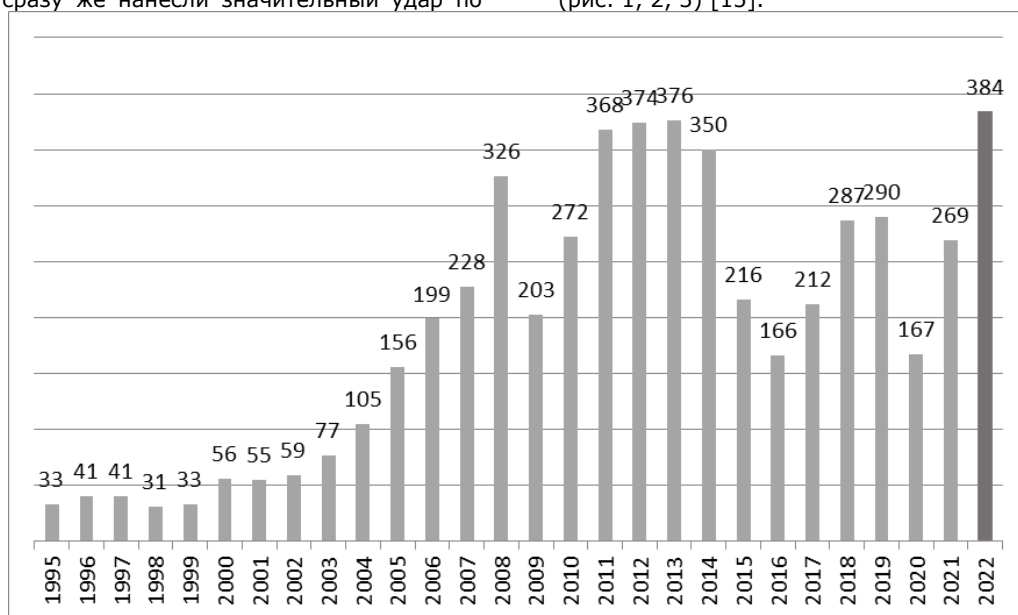


Рисунок 1 – Экспорт нефти, нефтепродуктов и газа из России 1995 - 2022 гг., млрд долл.

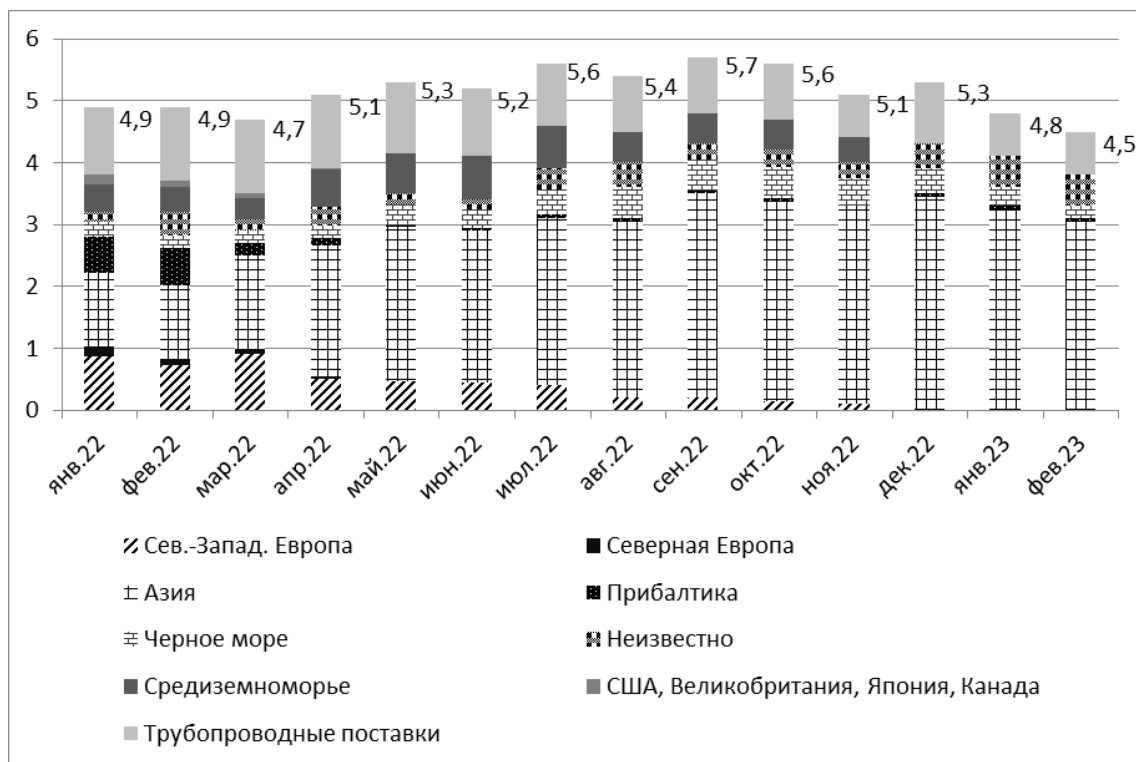


Рисунок 2 – Экспорт нефти из Российской Федерации 2022 г., млн барр./сут.

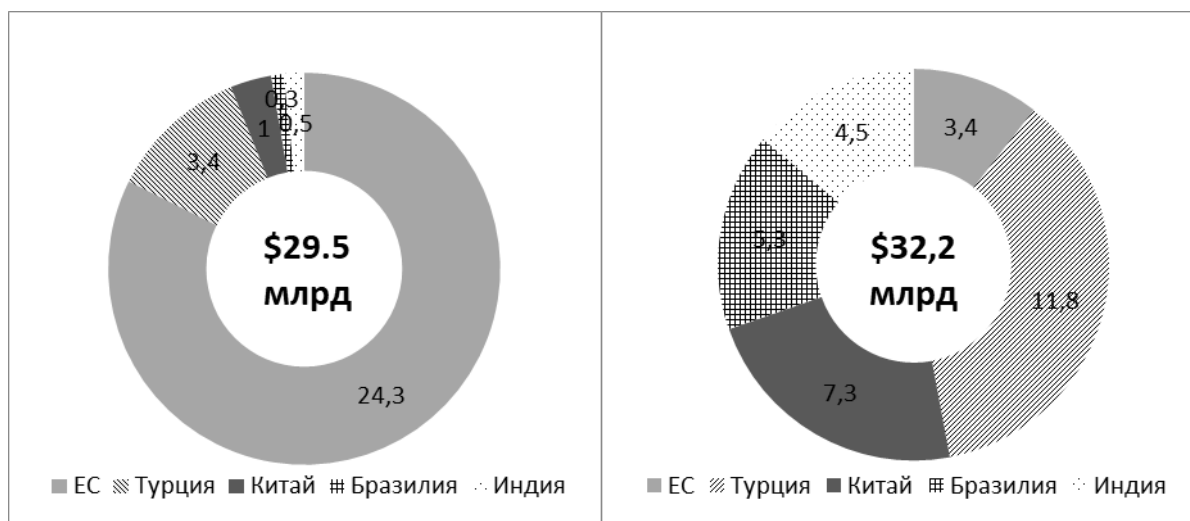


Рисунок 3 – Замещение выпавших доходов от поставок нефтепродуктов в недружественные страны, млрд долл.

На сегодня, по данным Bloomberg, экспорт нефти из РФ стремится к рекорду, несмотря на давление США. Объем морских поставок российской сырой нефти достиг максимума за 29 месяцев, приблизившись к рекордным значениям с начала конфликта на Украине в 2022 году. В сентябре 2025 года из России в среднем еженедельно отправлялось 35 танкеров, что всего на одно судно меньше рекордного показателя с начала 2022 года [9].

По информации Международного энергетического агентства (МЭА), в апреле 2025 года российский экспорт нефти достиг максимума с февраля 2022 года, увеличившись на 50 тыс. баррелей в сутки и достигнув 8,3 млн баррелей. Этот показатель стал самым высоким с начала военного конфликта на Украине, отражая восстановление экспортных объемов и активное наращивание поставок на мировые рынки.

Поставки нефти увеличились на 250 тыс. баррелей, а экспорт нефтепродуктов снизился примерно на 200 тыс. баррелей в сутки. Прогнозы Международного энергетического агентства (МЭА) показывают, что ожидаемые доходы России от экспорта нефти увеличились по сравнению с прошлым месяцем на 1,7 млрд долларов, достигнув 15 млрд долларов [6].

Аналитики отмечают, что на фоне сохраняющегося высокого уровня международной напряженности средняя цена на нефть в четвертом квартале 2025 года ожидается около 66,5 долларов за баррель. При такой цене российский бюджет столкнется с дефицитом, однако остаются некоторые возможности для балансировки за счет налоговых корректировок и манипуляций с курсом рубля, что помогает смягчить бюджетные риски (рис. 4) [12].

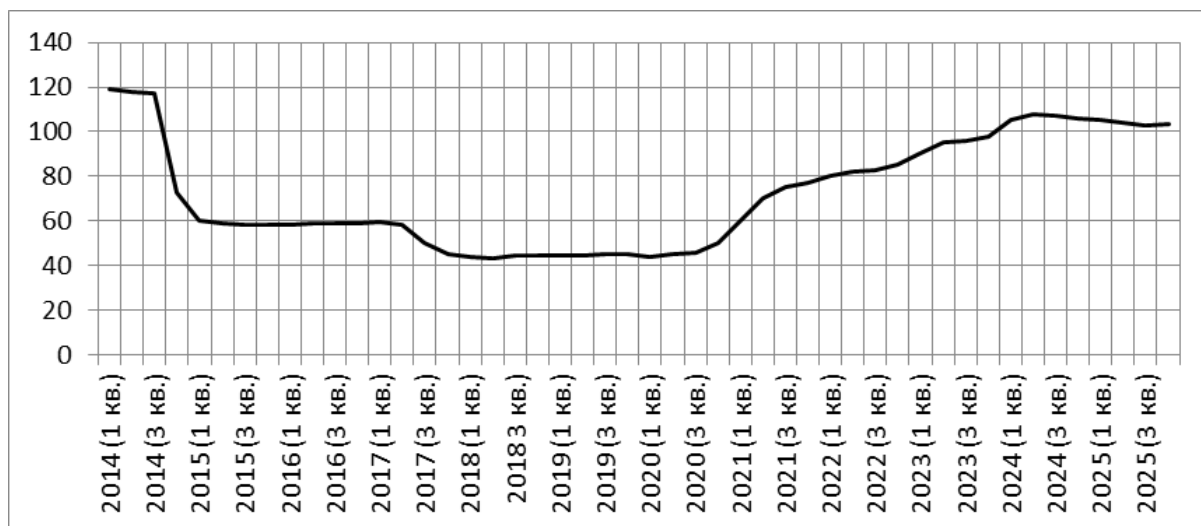


Рисунок 4 – Цена на нефть 2014 - 2025 гг. [13]

Помимо этого, аналитики указали на «ловушку» бюджетного стимула.

В условиях введенных санкций ключевым фактором, поддерживающим экономический рост, продолжает оставаться государственный спрос, проявляющийся через госзаказы, закупки и инвестиции. Поскольку традиционные источники роста — экспорт, внутреннее потребление и частные инвестиции — испытывают серьезное давление из-за внешних ограничений и их последствий, именно государство выступает основным драйвером развития. Ярким примером служит бюджетное стимулирование оборонного сектора и смежных отраслей в России в период специальной военной операции; стимулирование медицинской отрасли в период пандемии 2020 г., плановые экономики (как в СССР существовали благодаря бюджетному стимулированию).

Опора долгосрочного экономического развития только на бюджетное стимулирование опасна значительными системными угрозами. Во-первых, такая стратегия провоцирует дисбаланс, поскольку перераспределение ресурсов зачастую поддерживает ограниченные сектора или группы, что снижает общую экономическую эффективность. Во-вторых, возможности расширения бюджетных расходов ограничены из-за сокращения доходов под воздействием санкций, что ставит под вопрос финансовую стабильность экономики. В-третьих, возникает макроэкономическая ловушка, при которой попытки стимулирования через государственные займы, дополнительную эмиссию и девальвацию валюты могут вызвать рост государственного долга, повышение затрат на его обслуживание и инфляционное давление, что в итоге дестабилизирует экономику и финансовую систему изнутри. Таким образом, несмотря на краткосрочную поддержку, зависимость экономики от бюджетного импульса ведет к структурным ограничениям и повышенным рискам в долгосрочной перспективе [15].

С одной стороны, растущая инфляция вынуждает увеличивать бюджетные траты для поддержки экономического подъема, что лишь усиливает ценовое давление. С другой стороны, жесткие ограничения расходов грозят провалом в stagflationную рецессию — сочетание спада производства, высокой инфляции и безработицы, — что способно спровоцировать социальное напряжение, подобное иранскому сценарию. Такая дилемма подчеркивает уязвимость моделей, где фискальная политика сталкивается с внутренними противоречиями.

Ухудшение геополитической обстановки с 2022 года ускорило масштабные структурные изменения в экономике, сопровождающиеся перенаправлением ресурсов на приоритетные направления. В результате бюджетная и налоговая политика в 2023–2024 годах обеспечила перестройку производственных связей и реализацию национальных целей [8].

Эти успехи стали возможны благодаря экспансивному характеру бюджетной политики и финансов, направленных на поддержку нуждающихся, укрепление обороны, интеграцию новых территорий, технологический прогресс и развитие инфраструктуры.

С 2025 года в бюджетной политике ожидаются значительные структурные изменения: в доходной части предполагается повысить справедливость и эффективность налоговой системы; в расходной — сосредоточить финансовые ресурсы на реализации новых национальных проектов и мероприятий, связанных с программами Президента.

Второй год подряд военный бюджет остаётся ключевой статьёй расходов страны и в 2025 году стал ещё больше, несмотря на планы снижения оборонных затрат, заложенные в бюджетах на 2024–2026 годы.

Россия уже три года подряд живёт с дефицитным бюджетом, однако дефицит постепенно сокращается — в 2024 году он составил 3,3 трлн рублей (1,7% валового внутреннего продукта (ВВП)), а в 2025-м прогнозируется снижение до 1,17 трлн рублей (табл. 1) [2]. Ожидается, что в 2025 году бюджетные расходы увеличатся на 5,2%, а доходы — на 11,65%.

В 2024 году Россия находилась на 14 месте по дефициту госбюджета среди стран «Большой двадцатки» (рис. 5). Причинами дефицита послужили: снижение доходов от экспорта нефти и газа, расходы на оборону и безопасность, меры поддержки экономики, а также международные санкции [14].

За последние два года численность работающих в России выросла приблизительно на 2 миллиона человек, а уровень безработицы достиг исторического минимума — около 2,4%. Одновременно с этим расширение социальной поддержки способствовало увеличению реальных доходов населения, поддерживая рост благосостояния в стране (рис. 6) [3].

Для обеспечения структурной перестройки экономики и перераспределения ресурсов в пользу новых приоритетов была выбрана экспансивная бюджетная политика, включающая:

Таблица 1 - Федеральный бюджет России на 2025 год, трлн руб.

Бюджет 1,17 - ДЕФИЦИТ			
Доходы 40,3		Расходы 41,47	
Нефтегазовые доходы	10,94	Национальная оборона	13,49
Оборотные налоги (НДС, акцизы, пошлины)	18,21	Социальная политика	6,49
Налоги на доходы	4,85	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность государства	3,46
Доходы от использования имущества	1,96	Национальная экономика	4,35
Утилизационный сбор	2,01	Общегосударственные вопросы	2,51
Прочие рентные доходы	0,98	Обслуживание госдолга	3,18
Другие доходы	1,34	Здравоохранение	1,86
		ЖКХ	1,8
		Межбюджетные трансферты	1,38
		Образование	1,58
		Культура	0,23
		Охрана окружающей среды	0,91
		Физкультура и спорт	0,07
		СМИ	0,14

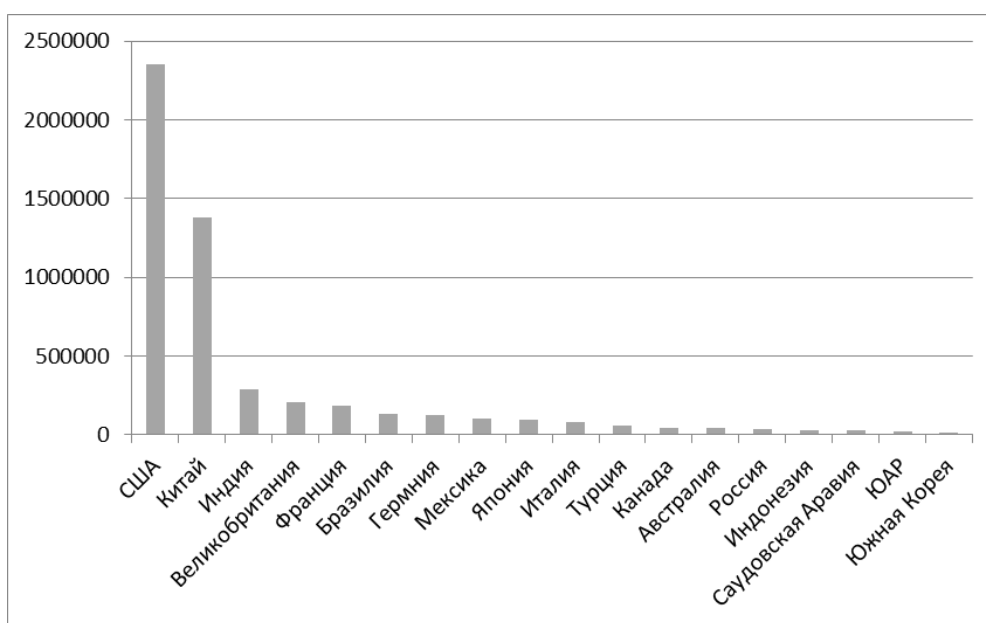


Рисунок 5 – Дефицит госбюджета стран «Большой двадцатки» в 2024 году, млн долл.

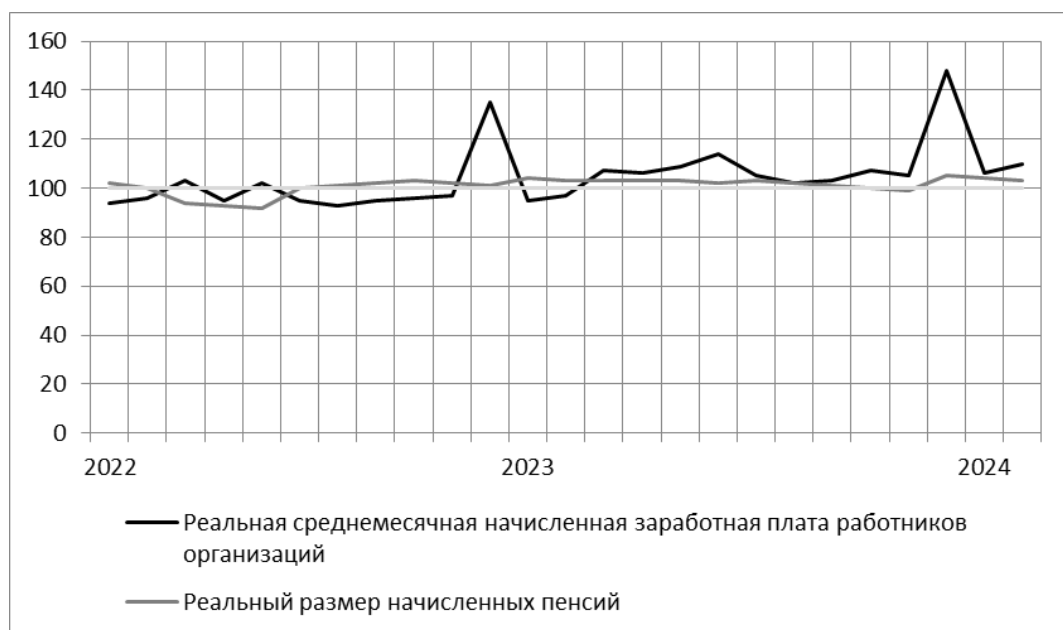


Рисунок 6 – Динамика реальных показателей заработной платы и пенсий в России в % к средимесячному значению 2021 года

- подъем деловой активности и инвестиционного потока;
- выравнивание условий конкуренции с минимизацией неофициального сектора.

В части повышения эффективности процессов внедрены ключевые инициативы:

1. Запуск современной системы контроля госпрограмм в 2022 году.
2. Сокращение бюрократии, цифровизация форм и синхронизация с региональными программами через механизм «нефинансовых» договоренностей.
3. Введение в 2023 году стандартов для подготовки объединенных отчетов о прогрессе и результативности госпрограмм.

В ответ на эволюцию геополитического и экономического ландшафта оптимизированы механизмы администрирования госпрограмм и национальных проектов.

Для укрепления внутреннего финансового контроля на государственных и муниципальных уровнях были разработаны и введены правовые механизмы для использования превентивных методов контроля, одновременно продолжая работу по повышению прозрачности бюджетного процесса и развитию инициативного бюджетирования.

В рамках повышения эффективности управления активами и доходами госкомпаний внедрён новый подход к планированию, базирующийся на создании единого комплексного документа, объединяющего ключевые показатели деятельности организаций с государственным участием.

Для создания прозрачной системы бюджетного администрирования сформирована нормативно-правовая база, обеспечивающая переход к электронной системе ведения реестров, которая позволяет улучшить учет и мониторинг доходов бюджетов на всех уровнях управления.

Для повышения эффективности управления ликвидностью единого казначейского счета внедрены инновационные инструменты:

1. Механизм размещения средств на пополняемых депозитах с возможностью их досрочного отзыва.
2. Привлечение ликвидности через рынок с помощью сделок РЕПО (repurchase agreement) — соглашений о выкупе ценных бумаг, позволяющих оперативно управлять денежными остатками и обеспечивать их краткосрочное финансирование.
3. Размещение остатков на счетах «до востребования» осуществляется на ночной период.
4. Законодательные нормы, регулирующие сделки с ценными бумагами, приобретёнными посредством операций РЕПО, включая условия заключения, исполнения и налогообложения таких сделок в соответствии с действующим законодательством о рынке ценных бумаг и налоговым кодексом Российской Федерации.
5. Введена практика ежемесячного перечисления доходов от инвестирования свободных остатков на едином казначейском счете (ЕКС) в бюджеты всей бюджетной системы РФ.

В 2023 году управление остатками на ЕКС и едином счете федерального бюджета показало беспрецедентные результаты: в федеральную казну и региональные бюджеты было зачислено 684,4 млрд рублей, что на 142,7 млрд рублей или на 26,3% превысило показатель 2022 года.

Основные приоритеты современной бюджетно-налоговой политики России:

1. Гарантия устойчивого экономического подъема, контроль инфляции и минимизация безработицы в приоритетные периоды.

2. Использование налогов и государственных трат, включая трансферты, как основных рычагов регулирования.

3. Механизм передачи воздействия бюджетно-налоговой политики является относительно более простым по сравнению с денежно-кредитной политикой. Процесс стимулирования экономического роста можно представить как цепочку последовательных этапов: изменение налоговой нагрузки и государственных расходов приводит к корректировке совокупного спроса, что в свою очередь воздействует на объем выпуска и производства продукции.

Из большого объема финансовых данных по бюджету можно выделить четыре ключевых момента:

1. Государственные финансы в целом остаются в устойчивом состоянии. С 2021 года наблюдается невысокий дефицит бюджета, не превышающий 2,5% ВВП, а за последнее десятилетие он в среднем составляет около 1%. Особое внимание заслуживает низкий уровень государственного долга России — менее 17% ВВП.

2. Возвращение бюджетного правила, которое помогает поддерживать текущий баланс.

3. Государственные заимствования оставались в рамках этого бюджетного механизма даже в сложные периоды.

4. Внешний долг России достиг уровня в 343,4 млрд долларов (около 29,9 триллиона рублей), что составляет примерно 14,96% от ВВП. Ранее, в середине июля 2023 года, был зафиксирован рекордно низкий показатель в 347 млрд долларов.

Сокращение задолженности объясняется запретом западных стран на кредитование российских компаний, в результате чего происходит постепенное погашение и закрытие существующих долговых обязательств [10]. По последним данным среди стран «большой двадцатки» Россия находится в тройке крупнейших экономик мира с наименьшим объемом долга и имеет наименьший показатель соотношения долга и ВВП (рис. 7, 8).

5. С 2025 года Минфин возобновил полноценное применение бюджетного правила, повысив базовую цену на нефть до уровня значительно выше докризисного — \$60 против \$40 за баррель до 2022 года.

В текущем году прогнозируется замедление роста государственных расходов до 8% по сравнению с примерно 20% в 2024 году, что соответствует нейтральному уровню для инфляционной динамики.

Изменения в налоговом законодательстве выступают важным драйвером для финансовых рынков.

Ожидается дальнейшее повышение ставки НДФЛ, уже скорректированной в текущем году, что негативно скажется на располагаемых доходах населения. Плюсом является то, что это дезинфляционный налог, с равномерным эффектом по секторам экономики (рис. 9). В следующем году налоговые нововведения обеспечат прирост бюджетных доходов на 2,3 трлн рублей, при этом Минфин оценивает влияние повышения НДС на инфляцию в 1 процентный пункт [5].

Повышение различных «сборов» (акцизы, утильсбор) пока продолжается, хотя и не приносит ощутимого ущерба инфляции.

Вероятно, самым негативным для финансового рынка событием станет повышение ставки НДС до 22%, поскольку это приводит к увеличению цен и росту инфляционных ожиданий, снижая, таким образом, покупательную способность населения.

При этом экономический рост в следующем году, вероятно, будет более скромным, а курс рубля — более стабильным.

Увеличение ставки налога на прибыль в перспективе маловероятно, т.к. с 2025 года она уже увеличена с 20% до 25%, но желаемый эффект получения

повышенных отчислений не достигнут, потому что фактически прибыль бизнеса снизилась [11].



Рисунок 7 – Госдолг стран «Большой двадцатки» на душу населения (последние доступные данные на июль 2024 года), долл.

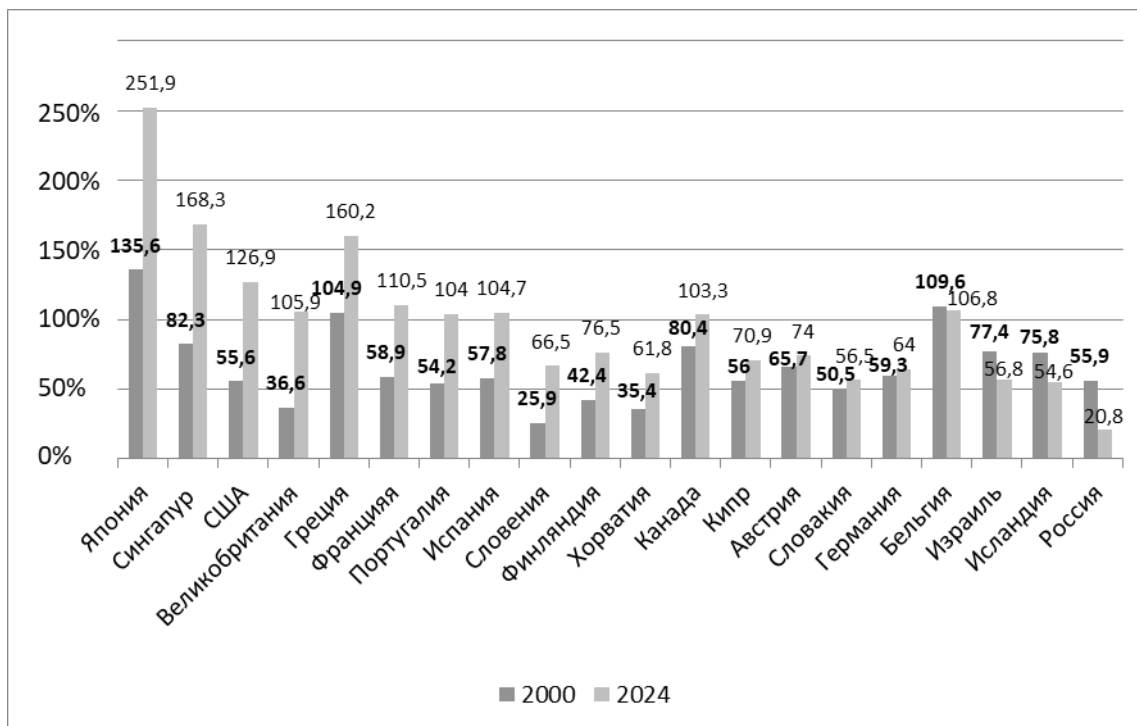


Рисунок 8 – Соотношение внешнего долга к ВВП стран в 2000 и 2024 годах

Все это должен обеспечить бюджет и в дальнейшем, независимо от того, с какими сложностями, трудностями наша страна столкнется. Бюджет – тот инструмент, который может и должен это реализовать.

Учитывая изложенную информацию, следует упомянуть условия, необходимые для реализации бюджетной и налоговой политики Российской Федерации в 2025-2027 гг.

Внешние факторы и торговые условия оказывают значимое воздействие на экономическую обстановку. За прошедший год темпы инфляции несколько замедлились, однако пока остаются выше установленных целевых значений. В среднесрочной перспективе не прогнозируется значительное ускорение глобального экономического роста, при этом сохраняется высокий уровень нестабильности:

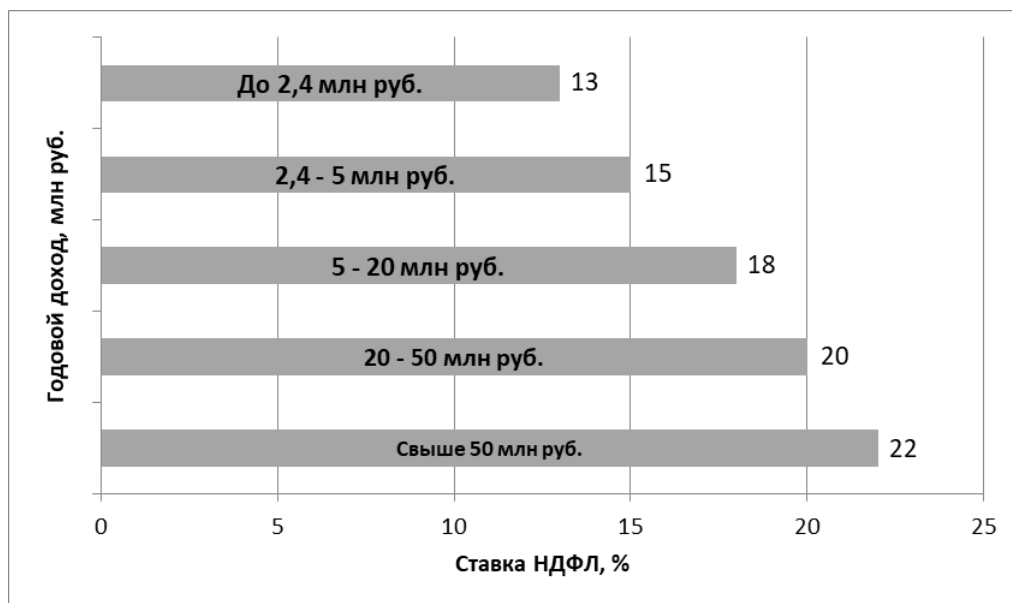


Рисунок 9 - Прогрессивная шкала НДС

- чрезвычайно высокие бюджетные дефициты и государственные долги западных стран создают барьеры для устойчивого развития;

- усиление процессов геоэкономической фрагментации вызывает необходимость перестройки производственных и логистических цепочек, что приводит к отвлечению ресурсов и снижению общего экономического потенциала на глобальном уровне.

На мировом нефтяном рынке ключевыми факторами торговых условий остаются глобальные экономические перспективы и регулирующая функция альянса ОПЕК+.

При сохранении роли ОПЕК+ в среднесрочной перспективе цены на нефть марки Brent прогнозируются в диапазоне 70–80 долларов за баррель с тенденцией к постепенному спаду.

В долгосрочной перспективе баланс рынка сместится к более низким котировкам из-за сокращения спроса на фоне расширения доли возобновляемых источников в глобальном энергобалансе.

Итоговые выводы о современной бюджетно-налоговой политике России и её перспективах выглядят следующим образом:

1. В 2023–2024 годах фискальная стратегия оставалась экспансивной с ростом структурного дефицита федерального бюджета, направленной на трансформацию экономики и реализацию национальных целей развития.

2. Основные направления бюджетных расходов сосредоточены на обеспечении социальной защиты населения, укреплении обороноспособности, интеграции новых территорий, а также на продвижении технологического развития и инфраструктурных проектов.

3. К концу 2025 года ожидается завершение переходного этапа бюджетной политики с достижением структурного первичного баланса.

4. В 2025 году и в плановом периоде 2026–2027 годов ожидается стратегическая концентрация финансовых ресурсов на реализации новых национальных проектов.

5. Ключевые инициативы бюджетной стратегии фокусируются на равномерном распределении природной ренты, концентрации средств на приоритетных направлениях, активации экономической и инвестиционной динамики, запуске инновационных финансовых механизмов для накоплений населения и повышении инвестиционной привлекательности отдельных регионов.

6. Фискальная политика нацелена на устойчивое развитие через модернизацию экономики, рост благосостояния за счет снижения неравенства и адаптацию бюджетной системы к текущим вызовам.

Современная бюджетно-налоговая политика России также сталкивается с некоторыми вызовами:

1. Текущая политика не обеспечивает достаточного финансирования региональных и местных бюджетов, для которых характерна высокая зависимость от межбюджетных трансфертов, покрывающих лишь дефицит и не способствующих экономическому росту.

2. Грядущая трансформация статусов самозанятых и индивидуальных предпринимателей может привести к ситуации, что этот класс предпринимателей может полностью исчезнуть с экономической карты страны.

3. Принятие поправок к бюджету, которые снизят планку годовой выручки для тех, кто работает по патенту, до 10 млн. руб., может создать ситуацию, когда бизнесу все сложнее будет сохранять рентабельность, поэтому есть угроза, что часть бизнеса уйдет в тень [7].

Таким образом, Правительство России продолжает совершенствовать налоговую и таможенно-тарифную политику, уделяя особое внимание упрощению процедур, усилению контроля и введению новых ставок налогообложения.

Министерство финансов подготовило обширный пакет бюджетных и налоговых инициатив на ближайшую перспективу, направив правительству предложения об изменениях в бюджете на 2025 год, а также проект федерального бюджета на 2026 год с плановым периодом до 2028 года. Главной целью бюджетной политики на 2026–2028 годы выступает обеспечение надежного исполнения социальных обязательств, финансирование оборонных и национальных задач безопасности, поддержка семей участников специальной военной операции и реализация приоритетных национальных проектов, рассчитанных до 2030 года. При этом в структуре бюджета расширено финансирование программ социального характера, а также направлены значительные ресурсы на развитие технологической базы и инфраструктуры [4]. Характерными особенностями современной фискальной и налоговой стратегии России выступают решительная борьба с налоговыми схемами уклонения и полное выполнение социальных обязательств без существенного роста долговой нагрузки. Перед принятием соответствующих решений бюджетные и

налоговые изменения планируется обсудить с Центробанком и, вероятнее всего, с бизнесом.

Библиографический список

1. Иванова Н. Г., Канкулова М. И., Бюджетная система Российской Федерации: учебник для вузов / под редакцией. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025, с. 212
2. Бюджет России на 2025 год. URL: <https://brobank.ru/byudzhets-rossii-na-2025-god/> (дата обращения 22.10.2025)
3. Бюджетная, налоговая и таможенно-тарифная политика: известны планы на ближайшие три года. URL <https://vestnik.pedproject.moscow/news-4117/> (дата обращения 22.10.2025)
4. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/278/tuxqzdc2zvaltacz8ysttz1cfe69te0u.pdf?ysclid=mfxw3d95e3490267008> (дата обращения 24.09.2025)
5. Минфин РФ оценил влияние повышения НДС на инфляцию в 1 процентный пункт URL <https://www.interfax.ru/business/1051056> (дата обращения 26.10.2025)
6. МЭА заявило о рекордном росте российского экспорта нефти с начала СВО URL: <https://ria.ru/20230516/neft-1872087192.html?ysclid=mh1luy8z3v322055159> (дата обращения 24.10.2010)
7. Не развитие, а выживание. Петербургский предприниматель подсчитал последствия налоговой реформы. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/124029/> (дата обращения 21.10.2025)
8. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов (утв. Минфином РФ) URL <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=456529&ysclid=mh1of5uks9982121131> (дата обращения 27.10.2025)
9. Россия наращивает поставки нефти: экспорт приблизился к максимальному уровню с начала конфликта на Украине. URL: <https://www.kp.ru/online/news/6630945/> (дата обращения 24.10.2010)
10. Самый маленький должник — Россия. Как нам удалось нагреть американцев? URL <https://dzen.ru/a/ZTgAdutZly3HuZ53> (дата обращения 27.10.2025)
11. Страсти по бюджету: чего ожидать от обновленного плана Минфина. URL: <https://www.tbank.ru/invest/social/profile/T-Investments/206b58a6-8c4d-445c-9d4e-aa8d3d7f9de3/?author=profile> (дата обращения 25.09.2025)
12. США давят, Индия и Китай в раздумьях - что ждет российскую нефть и бюджет URL <https://www.finam.ru/publications/item/ssha-davyat-indiya-i-kitay-v-razdumyakh-chto-zhdet-rossijskuyu-neft-i-byudzhets-20250804-1818/?ysclid=mh31enmslt634870008> (дата обращения 22.10.2025)
13. Цены на нефть URL <https://dzen.ru/a/YjSkXN7EU0sOJgp> (дата обращения 22.10.2025)
14. TGstat.ru URL: <https://tgstat.ru/channel/@proeconomics/13242> (дата обращения 22.10.2025)
15. The ceiling couldn't hold. Russia has regained its oil export revenues URL: https://aif.ru/money/economy/potolok_ne_ustoyal_rossiya_vosstanovila_dohody_ot_eksporta_nefti?ysclid=mh1ywbtlst266860798 (дата обращения 27.10.2025)

References

1. Ivanova N. G., Kankulova M. I., Byudzhetskaya sistema Rossijskoj Federacii: uchebnyj dlya vuzov / pod redakciej. — 4-e izd., pererab. i dop. — Moskva: Izdatelstvo YUrajt, 2025, s. 212
2. Byudzhets Rossii na 2025 god. URL: <https://brobank.ru/byudzhets-rossii-na-2025-god/> (data obrashcheniya 22.10.2025)
3. Byudzhetskaya, nalogovaya i tamozhenno-tarifnaya politika: izvestny plany na blizhaj-shie tri goda. URL <https://vestnik.pedproject.moscow/news-4117/> (data obrashcheniya 22.10.2025)
4. Zaklyuchenie Schetnoj palaty Rossijskoj Federacii na proekt federalnogo zakona «O federalnom byudzhete na 2024 god i na planovyj period 2025 i 2026 godov». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/278/tuxqzdc2zvaltacz8ysttz1cfe69te0u.pdf?ysclid=mfxw3d95e3490267008> (data obrashcheniya 24.09.2025)
5. Minfin RF ocenil vliyanie povysheniya NDS na inflyaciyu v 1 procentnyj punkt URL <https://www.interfax.ru/business/1051056> (data obrashcheniya 26.10.2025)
6. MEA zayavilo o rekordnom roste rossijskogo eksporta nefti s nachala SVO URL: <https://ria.ru/20230516/neft-1872087192.html?ysclid=mh1luy8z3v322055159> (data obrashche-niya 24.10.2010)
7. Ne razvitie, a vyzhivanie. Peterburgskij predprinimatel podschital posledstviya nalogovoj reformy. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/124029/> (data obrashcheniya 21.10.2025)
8. Osnovnye napravleniya byudzhetnoj, nalogovoj i tamozhenno-tarifnoj politiki na 2024 god i na planovyj period 2025 i 2026 godov (utv. Minfinom RF) URL <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=456529&ysclid=mh1of5uks9982121131> (da-ta obrashcheniya 27.10.2025)
9. Rossiya narashchivaet postavki nefti: eksport priblizilsya k maksimalnomu urovnyu s nachala konflikta na Ukraine. URL: <https://www.kp.ru/online/news/6630945/> (data obrashcheniya 24.10.2010)
10. Samyj malenikij dolzhnik — Rossiya. Kak nam udalos nagret amerikancev? URL <https://dzen.ru/a/ZTgAdutZly3HuZ53> (data obrashcheniya 27.10.2025)
11. Strasti po byudzhetu: chego ozhidat ot obnoblennogo plana Minfina. URL: <https://www.tbank.ru/invest/social/profile/T-Investments/206b58a6-8c4d-445c-9d4e-aa8d3d7f9de3/?author=profile> (data obrashcheniya 25.09.2025)
12. SSHA davyat, Indiya i Kitaj v razdumyah - chto zhdet rossijskuyu neft i byudzhets URL <https://www.finam.ru/publications/item/ssha-davyat-indiya-i-kitay-v-razdumyakh-chto-zhdet-rossijskuyu-neft-i-byudzhets-20250804-1818/?ysclid=mh31enmslt634870008> (data obrashcheniya 22.10.2025)
13. Ceny na neft URL <https://dzen.ru/a/YjSkXN7EU0sOJgp> (data obrashcheniya 22.10.2025)
14. TGstat.ru URL: <https://tgstat.ru/channel/@proeconomics/13242> (data obrashcheniya 22.10.2025)
15. The ceiling couldn't hold. Russia has regained its oil export revenues URL: https://aif.ru/money/economy/potolok_ne_ustoyal_rossiya_vosstanovila_dohody_ot_eksporta_nefti?ysclid=mh1ywbtlst266860798 (data obrashcheniya 27.10.2025)

КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНАЯ МОДЕЛЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Курзинева Л.А., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Коробов Ю.И., д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В статье рассматриваются сущность и принципы клиентоцентричного подхода в деятельности коммерческого банка. Раскрывается понятие и структура клиентоцентричной модели банковской деятельности, включающей 10 взаимосвязанных элементов: клиентский сервис (структура издержек), цифровой профиль клиента, цифровая безопасность, управление точками контакта с клиентом (customer journey management), ценностное предложение, клиентский сервис (структура доходов), сегментация клиентов, тестирование бизнес-идей (customer development), этика обслуживания и клиентский опыт (customer experience). Предлагается классификация инструментов оценки, внедрения и управления уровнем клиентоцентричности банка.

Ключевые слова: клиентоцентричность, бизнес-модель, модель банковской деятельности.

Abstract: The article discusses the essence and principles of a customer-centric approach in the activities of a commercial bank. The concept and structure of a customer-centric banking model is revealed, which includes 10 interrelated elements: customer service (cost structure), digital customer profile, digital security, customer journey management, value proposition, customer service (revenue structure), customer segmentation, customer development, service ethics and customer experience. The classification of tools for assessing, implementing and managing the banks customer-centricity is proposed.

Keywords: customer centricity, business model, model of banking.

Введение

В условиях международных санкций и быстрого развития технологий российский банковский сектор должен адаптироваться к новым условиям. Банкам, с их специфическими видами деятельности и ограничениями со стороны регулятора, получение дохода без оглядки на взаимоотношения со своими клиентами сегодня не представляется возможным. При этом поиск и привлечение клиентов становятся с каждым годом сложнее и дороже, так как рынок банковских услуг давно уже поделен, а ассортимент предлагаемых продуктов и услуг в большинстве банков стандартен и идентичен, легко поддается копированию и масштабированию.

Жесткая конкурентная борьба заставляет коммерческие банки пересматривать свои модели ведения бизнеса, выдвигая на первый план клиента. В современном банковском бизнесе произошло смещение старых парадигм управления. Если раньше основными источниками повышения конкурентоспособности банка являлись в основном финансовые показатели, то в эпоху цифровизации появляются новые подходы и методы в управлении, в числе которых переход к клиентоцентричной модели ведения бизнеса.

Целью данной статьи является рассмотреть сущность и принципы клиентоцентричного подхода в деятельности коммерческого банка, раскрыть понятие и структуру клиентоцентричной модели банковской деятельности, определить основные инструменты оценки, внедрения и управления уровнем клиентоцентричности банка.

Понятие бизнес-модели банка

Согласно Оксфордскому словарю английского языка, термин «бизнес-модель» впервые был использован в 1832 году в значении «план ведения бизнеса» [12]. Наибольшее же распространение он приобрел на рубеже XX и XXI веков во время так называемого интернет-бума (бума «доткомов»).

В то же время, как отмечает И.С. Краевский, несмотря на частое употребление термина «бизнес-модель» журналистами, бизнесменами и учеными, большинство из них не имели четкого представления о том, что это значит, применяя его для описания всего: от того, как компания получает доход, до того, как она организована [6].

В настоящее время однозначная трактовка данного термина отсутствует. П. Тиммерс, который считается автором первой исследовательской работы, непосредственно посвященной бизнес-моделям и их

классификации, понимает под бизнес-моделью совокупность продуктов, услуг и информационных потоков, включая описание различных участников бизнес-процесса, их ролей, потенциальных выгод, а также источников получения прибыли [3].

Российские исследователи Д.Е. Климанова и О.А. Третьяк считают, что бизнес-модель имеет дело с процессом создания и предложения ценности для клиента, в котором участвует целый ряд компаний, взаимодействующих на рынке. При этом данный процесс является источником получения доходов для всех включенных в него агентов взаимодействия, а также демонстрирует некоторую сложившуюся структуру (архитектуру) взаимодействия компаний на рынке [5].

По мнению швейцарского предпринимателя и бизнес-консультанта А. Остервальдера, бизнес-модель служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации [8]. Разработанный им подход к бизнес-моделированию (Business Model Canvas) используется ведущими компаниями мира, включая IBM, Ericsson, Deloitte и др.

Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера – это схематическая визуализация бизнес-процессов организации, представленная на одном листе или одном экране. Она содержит девять блоков, которые отражают логику действий компании, направленных на получение прибыли: 1) потребительские сегменты; 2) ценностные предложения; 3) каналы сбыта; 4) взаимоотношения с клиентами; 5) потоки поступления доходов; 6) ключевые ресурсы; 7) ключевые виды деятельности; 8) ключевые партнеры; 9) структура издержек [8].

В наглядной форме шаблон бизнес-модели А. Остервальдера представлен на рис. 1.

Блочная структура шаблона бизнес-модели помогает сосредоточиться на том, что действительно значимо для эффективного бизнеса. При этом важно, чтобы все элементы в блоках взаимодействовали друг с другом.

В российской экономической литературе проводится различие между бизнес-моделями банка в широком и узком смысле. Так, по мнению А.Е. Ушанова, бизнес-модель банка в широком смысле – это характеристика набора инструментов и действий, с помощью которых он в состоянии реализовать стратегию своего выживания и устойчивого развития в конкурентной среде [7].

<div><div>Ключевые партнеры</div><div><ul style="list-style-type: none">ПоставщикиПартнерыЧто для нас делаютЧто мы для них делаем</div></div>	<div><div>Ключевые процессы</div><div><ul style="list-style-type: none">Как производимКак продаемКак решаем проблему клиентаКак поддерживаем платформы</div></div> <div><div>Ключевые ресурсы</div><div><ul style="list-style-type: none">ФинансовыеЛюдскиеИнтеллектуальныеФизические</div></div>	<div><div>Достоинства предложения</div><div><ul style="list-style-type: none">Что предлагаемКакую проблему клиента решаемПочему люди будут покупать у нас</div></div>	<div><div>Отношения с клиентами</div><div><ul style="list-style-type: none">Как привлекаемКак удерживаемКак общаемсяКак помогаем</div></div> <div><div>Каналы взаимодействия</div><div><ul style="list-style-type: none">Точки касанийКак рассказываем о продуктеКак доставляемКак обслуживаем</div></div>	<div><div>Сегменты ЦА</div><div><ul style="list-style-type: none">Кому продаемЧего хотятЧто для них важноЗа что готовы платитьСколько готовы платить</div></div>
<div><div>Структура издержек</div><div><ul style="list-style-type: none">За что мы платимСколько платимЧто обходится дороже всего</div></div>			<div><div>Источники доходов</div><div><ul style="list-style-type: none">За что нам платятКак платятКак образуем цены</div></div>	

Источник: [2]

Рисунок 1 – Шаблон бизнес-модели А. Остервальдера

Бизнес-модель банка в узком смысле – это совокупность элементов, составляющих основу банковского бизнеса (модель бизнес-деятельности, модель бизнес-менеджмента, модель обеспечения бизнеса и модель обслуживания), а также внутренние и внешние взаимосвязи между ними, направленные на удовлетворение потребностей клиентов, определение

порядка комбинирования ресурсов и выбор целевых сегментов рынка, извлечение экономических выгод из проводимых операций и эффективное управление стоимостью банка [7].

Типовая структура бизнес-модели банка представлена на рис. 2.



Источник: [7]

Рисунок 2 – Типовая структура бизнес-модели коммерческого банка

Таким образом, описание бизнес-модели банка должно давать ответы на вопросы: какие продукты и услуги обеспечивают ему конкурентное преимущество; как банк работает с существующими и потенциальными клиентами; что позволяет бизнесу быть рентабельным и устойчивым, каковы его ключевые драйверы и др.

Наряду с бизнес-моделью банка в целом, на практике существуют и модели отдельных видов деятельности банка – например, модели кредитной деятельности, модели банковского обслуживания и др.

Видами моделей кредитной деятельности являются продукт-ориентированная модель кредитования, риск-ориентированная модель кредитования, клиен-

тоориентированная модель кредитования и социально ориентированная модель кредитования [7].

В рамках моделей банковского обслуживания выделяют традиционную модель обслуживания и новую модель, при которой часть услуг предоставляется в режиме онлайн, а функции операциониста выполняет сам клиент банка [7].

В связи с этим, на наш взгляд, правомерно говорить и о моделях, характеризующих отдельные аспекты деятельности банка. В частности, такой моделью является клиентоцентричная модель банковской деятельности.

Сущность клиентоцентричности

Термин «кlientоцентричность» в экономической литературе применяется достаточно давно. Один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века П. Друкер первый заявил, что цель бизнеса – не производство, а создание и удержание клиента [3]. Он утверждал, что успех компании зависит от того, какую ценность она предоставляет потребителю. Результат в бизнесе производится клиентом, а отвечают за него сотрудники.

В настоящее время традиционные виды взаимоотношений бизнеса и клиента изменились. Уже недостаточно просто иметь хороший продукт. Ключевым фактором становится то, как вы его преподнесите и какие отношения выстраиваете с клиентом. Персонализированные предложения и рекомендации показывают, что банк понимает потребности своего клиента. В результате клиент не только получает услугу, но и ощущает заботу и внимание к своим финансовым целям. Клиенты хотят не просто покупать качественный товар. Они хотят покупать впечатления, эмоции, хотят, чтобы их ценили. Это – экономика впечатлений.

В этих условиях компаниям для достижения лидирующих позиций в своих отраслях необходимо взять на вооружение стратегию клиентоцентричности. Американский экономист П. Фейдер определил клиентоцентричность как «стратегию, которая обеспечивает развитие и согласованность товаров и услуг с текущими и будущими потребностями самых ценных клиентов для того, чтобы максимизировать их долгосрочную финансовую ценность для компании» [10]. Иными словами, клиентоцентричный подход – это такая стратегия ведения бизнеса, при которой интересы клиентов ставятся в центр всех процессов. Ключевые аспекты такой стратегии – полная персонализация и идентификация клиентов, прогнозирование поведенческих особенностей конкретных людей и использование эджайл-подхода к управлению клиентским портфелем.

Идея клиентоцентричности сегодня взята на вооружение не только бизнесом, но и государством. В стандарте «Государство для людей», разработкой которого занимался Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, отмечается: «Кlientоцентричный подход позволяет выявлять и изучать потребности клиента и постоянно улучшать взаимодействие для удовлетворения его потребностей с намерением превзойти его ожидания» [9].

Современный банковский рынок характеризуется высокой конкуренцией, где ключевыми факторами успеха становятся гибкость, глубина понимания потребностей клиентов и готовность следовать за этими потребностями. Клиент становится точкой отсчета для всех решений и процессов, а клиентоцентричность – важнейшим аспектом работы коммерческого банка, сравнимым по значимости с его финансовой устойчивостью.

С одной стороны, клиентоцентричность – это внутренние установки, принципы и поведенческие паттерны, оказывающие влияние на принимаемые решения, а с другой стороны – использование конкретных техник, инструментов, приемов. Современ-

ные банки пытаются понять, удовлетворить намерения клиентов и, по возможности, воздействовать на них.

При этом для банков клиентоцентричность – это не просто удобство для клиента или вежливый ответ на звонок. Это комплексный подход, требующий фокусирования бизнес-процессов не только на финансовых, но и на первичных жизненных потребностях клиентов, а следовательно – изменений во многих внутренних процессах банка. Банк должен так перестроить процессы, чтобы они были подчинены клиентскому опыту.

Кlientоцентричный подход в банке – это фундаментальная трансформация бизнеса, при которой банк перестраивает свою стратегию, операционную деятельность, технологии и корпоративную культуру вокруг создания максимальной ценности для клиента, делая его опыт и долгосрочные отношения главным приоритетом и конкурентным преимуществом.

Принципы клиентоцентричного подхода

В основу реализации клиентоцентричного подхода в банке должны быть положены следующие принципы:

1. Эмпатия и понимание клиента. Эмпатия – это искренняя эмоциональная вовлеченность, участливость при общении с клиентом, неподдельная заинтересованность, забота, сопричастность. Клиенту необходимо демонстрировать свое персональное отношение – что он важен для банка.

Внедрение клиентоцентричного подхода требует от банка изменений в работе на всех уровнях: очень важно, чтобы каждый сотрудник кредитной организации был ориентирован на клиента: от контактного центра до высшего менеджмента. Для небольшого регионального банка, это не так сложно, где владелец наравне с клиентскими менеджерами лично знаком с ключевыми клиентами.

Демонстрация клиенту расположения и соблюдение корректности позволяет решить многие острые вопросы без существенных эмоциональных затрат.

Эмпатия не отменяет рационального подхода к выстраиванию понимания клиента. Необходимо внимательно изучать свою аудиторию, узнавать ее интересы и потребности, причины для беспокойства, анализировать, чего ей не хватает, какие еще проблемы могут быть решены.

2. Персонализация и доверие. Клиенту необходимо продемонстрировать персональное отношение – показать, что важен именно он, его мнение и его интересы. Основополагающим фактором является доверие клиента. Доверие – это опыт, связанный с поведением в прошлом, выполнение банком своих обещаний и обязательств. Региональным банкам проще формировать и поддерживать доверительные отношения со своими клиентами, т.к. они лучше знакомы с бизнесом своего клиента, а нередко и всем жизненным циклом компании.

3. Обратная связь. Как положительная, так и негативная обратная связь дает незаменимую информацию для клиентоцентричного подхода. Работа с обратной связью – это один из ключевых механизмов сохранения клиентов. Отзыв, оставленный как по инициативе клиента, так и по просьбе продавца, нужно уделить достойное внимание, демонстрируя клиенту расположение и соблюдение корректности, в том числе на высказанное им недовольство. Анализ и проработка жалоб и претензий помогают оценить слабые стороны бизнеса, причины ухода клиентов, улучшить клиентский сервис и качество продукции.

4. Корпоративная культура. Для реализации клиентоцентричного подхода корпоративная культура должна способствовать формированию у персонала чувства принадлежности к общей клиентоцентричной стратегии и помогать соответствовать бренду при каждом взаимодействии с клиентом. Важнейшим эле-

ментом корпоративной клиентоцентричной культуры является построение долгосрочных отношений с клиентом. В процессе формирования корпоративной культуры важно повысить вовлечённость персонала и его осведомлённость о том, как автоматизация и новые цифровые технологии улучшают клиентский опыт: даже те из них, кто не общается непосредственно с клиентами, должны быть в курсе ценностей, которые транслирует организация. Одним из важных аспектов клиентоцентричного подхода является тот факт, что между подразделениями и сотрудниками также выстраиваются отношения «бизнес-клиент». В рамках клиентоцентричного подхода другие отделы являются внутренними клиентами организации и в отношении них должны действовать те же правила, что и с внешними потребителями. Благодаря этому повышается сплочённость коллектива и уровень коммуникации, снижается внутренняя конкуренция. Чтобы клиентский опыт работал на благо организации, важно пересмотреть процессы работы с клиентами и полностью изменить корпоративную культуру.

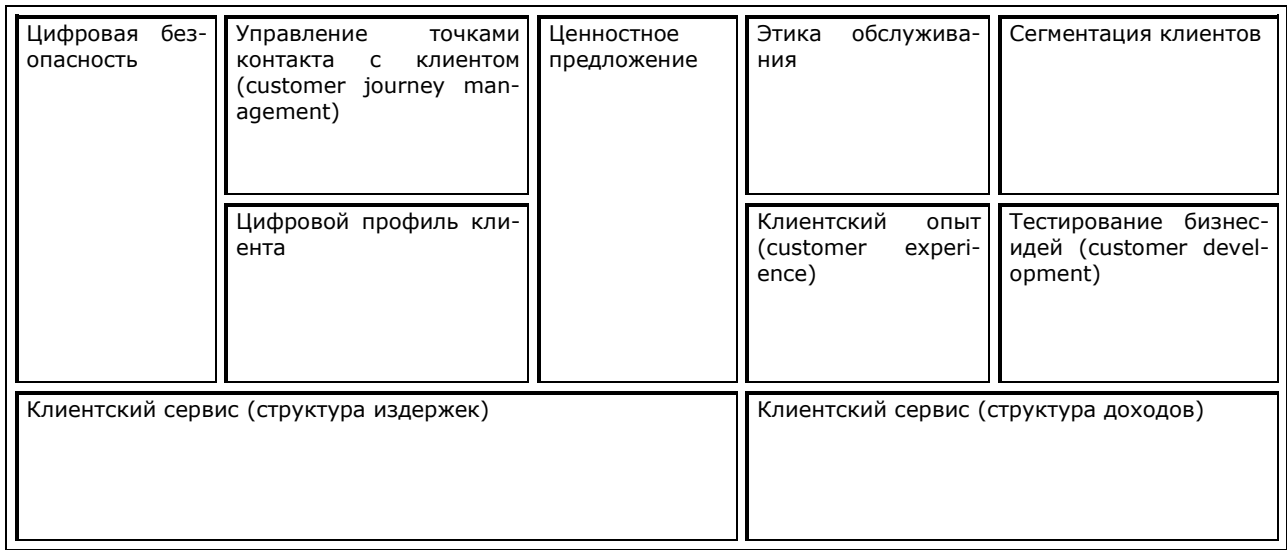
Сильная корпоративная культура и ориентация на клиента внутри организации остаются ключевыми составляющими высокого уровня клиентоцентричности. Помимо развития культуры, универсальными рекомендациями для банков являются формирование стратегии клиентского опыта и повышение уровня прозрачности бизнес-процессов.

Информационные технологии ускорили процесс развития экономики. Сегодня трудно найти бизнес, менеджмент которого не думал бы о трансформации своей бизнес-модели. Технологический успех измеряется не гигабайтами обработанных данных, а уровнем счастья и удовлетворённости конечного пользователя. Построение бизнес-модели – процесс итерационный: рискованный и тревожный для большинства функций и сотрудников, он требует фундаментальных изменений во всех аспектах бизнеса, недостаточно создать одну законченную модель, важно регулярно анализировать текущее положение дел, искать альтернативы и инновационные подходы.

Современный мир стремительно меняется, бизнес меняется вместе с ним, и банкам как никогда важно своевременно менять и выстраивать свою бизнес-модель, позволяющую преуспеть в условиях все возрастающей конкурентной среды.

Структура клиентоцентричной модели банка основывается на индивидуальном подходе к каждому клиенту. Это то, что отличает его от других: уникальность, доступность и удобство, прозрачность и открытость, быстрота и эффективность обслуживания. Это – его конкурентное преимущество.

По аналогии с шаблоном бизнес-модели А. Остервальдера, представляется возможным предложить следующую структуру клиентоцентричной модели банка (рис. 3)



Источник: составлено авторами

Рисунок 3 – Структура клиентоцентричной модели банка

1. Клиентский сервис (структура издержек). Темпы и качество развития клиентского сервиса во многом зависят от отношения к нему внутри кредитной организации. Проведение регулярного анализа уровня удовлетворённости клиентов, мониторинг качества работы сотрудников, выявление проблемных областей в клиентском опыте – все это требует определенных вложений, не принося при этом мгновенных ощутимых результатов. И если банк расценивает работу с клиентским опытом как расходы, то всегда есть желание их сократить и оптимизировать. Если клиентский сервис рассматривается как инвестиция, то обратная связь от потребителя является источником для принятия стратегических решений о дальнейшем развитии продукта (услуги).

Поэтому в рамках клиентоцентричной модели акценты в структуре издержек смещаются с рутинных операций и содержания большой филиальной сети на цифровую инфраструктуру, аналитику данных и персонализированный сервис. Основными статьями из-

держек становятся: технологии (разработка и поддержка мобильных приложений, AI/ML-платформ, API-банкинга), кибербезопасность и комплаенс (защита данных и соответствие регуляторным требованиям), персонал (переквалификация сотрудников в роли финансовых консультантов и специалистов по работе со сложными запросами), маркетинг (целевая digital-реклама и программы лояльности, основанные на данных).

2. Цифровой профиль клиента. Существующая тенденция развития банковского бизнеса – совершенствование методик формирования цифрового портрета потребителя или клиента.

В современных условиях в России цифровой профиль клиента формируется как на уровне государства, так и на уровне отдельного банка.

На уровне государства цифровой профиль – элемент инфраструктуры, созданный на базе Единой системы идентификации и аутентификации (ЕСИА) и предназначенный для получения физическим лицом

сведений о себе из государственных информационных систем и предоставления такой информации с его согласия организациям с целью получения финансовых услуг. Использование цифрового профиля обеспечивает возможность автоматического получения финансовыми организациями данных из государственных информационных систем с учетом требований законодательства Российской Федерации в отношении обеспечения защиты персональных данных [1]. Иными словами, цифровой профиль – это сервис для цифрового обмена сведениями, содержащимися в государственных информационных системах, позволяющий упростить взаимодействие граждан и бизнеса с финансовыми организациями при получении услуг.

На уровне отдельного банка цифровой профиль – это динамически обновляемая база данных, агрегирующая данные о клиенте из всех доступных источников. Цифровой профиль клиента банка в силу специфики банковской сферы отличается от профиля клиентов других организаций. Он может содержать данные, характеризующие используемые клиентом банковские услуги (счета, карты, кредиты, платежи и др.), цифровое поведение клиента (активность в приложении, реакции на уведомления, история обращений в чат), демографический статус и жизненные события (возраст, семья, наличие жилья, планирование отпуска).

Благодаря анализу цифрового профиля банки имеют возможность формировать персонализированное предложение банковских услуг и продуктов для каждого клиента, а также оценивать и прогнозировать такие параметры клиента, как его доходность (сколько прибыли принесет банку на заданном горизонте конкретный клиент), склонность к оттоку (сколько времени клиент будет оставаться клиентом банка), склонность к дефолту (с какой вероятностью клиент не расплатится за кредит).

3. Цифровая безопасность. Необходимым стандартом современной финансовой инфраструктуры является цифровая безопасность. Она обеспечивает простой и быстрый доступ к услугам, делая финансовые сервисы доступнее и прозрачнее, выделяя приватность по умолчанию как ответственное отношение банка к клиентским данным. Клиент сохранит лояльность банку только в том случае, если будет уверен, что он не навредит ему при работе с его персональными данными.

В настоящее время в рамках внедрения клиентоцентричного подхода банки переходят от реактивной защиты к проактивной безопасности с упором на удобство клиента. При этом применяются технологии биометрической аутентификации клиентов и искусственный интеллект для обнаружения аномалий в режиме реального времени (мониторинг поведенческих паттернов), осуществляется специализированная подготовка сотрудников по кибербезопасности (например, проводятся фишинг-симуляции), внедряется принцип Privacy by Design, согласно которому защита персональных данных закладывается на самых ранних этапах разработки информационных систем, бизнес-процессов и банковских продуктов.

4. Управление точками контакта с клиентом (customer journey management). Чтобы победить в конкурентной борьбе, банкам и другим финансовым институтам необходимо поддерживать качество услуг на высоком уровне, определить клиентский путь, обозначив точки контакта и ответственные подразделения (сотрудников). Управление точками контакта играет ключевую роль в формировании общего впечатления о банке.

Ключевыми точками контакта банка с клиентом являются: сайт, мобильное приложение, социальные сети, публичные чаты в мессенджерах, чат-боты, голосовые помощники, колл-центр, электронная почта,

личное общение с сотрудниками. Банк должен предоставить клиенту возможность легкого (а в идеале – бесшовного) переключения между различными точками контакта.

5. Ценностное предложение. Агрессивная конкуренция обеспечивает формирование на банковском рынке такой среды, в которой потребители обладают и пользуются возможностью влиять своим выбором на конъюнктуру рынка, а поставщики финансовых услуг выигрывают конкурентную борьбу, давая лучшее ценностное предложение, опираясь при этом на рыночные источники конкурентных преимуществ. Технологии помогают предложить клиентам новые уникальные сервисы. При этом очень важно, чтобы эти сервисы были надежными и удобными – в противном случае клиента можно потерять навсегда.

Ценностное предложение – ключевой и самый сложный элемент клиентоцентричной модели. Чтобы выстраивать взаимоотношения со своим клиентом, банку необходимо понимать потребности людей, знать куда расти, чтобы делать продукт лучше.

В настоящее время создание ценности в бизнесе претерпело значительные изменения: важна не только функциональная, но и эмоциональная составляющая. Клиенты становятся избирательнее, а банки – изобретательнее. Сегодня новой «валютой» для удержания клиентов являются эмоции. Если продукт (услуга) не приносит клиенту радость, счастье, выгоду, то он ни на что не ответит. Банковский рынок постепенно превращается в калейдоскоп предложений для привлечения внимания аудитории. Важно удивлять, вызывать яркие эмоции посредством качественного клиентского сервиса. Современным банкам все больше приходится работать с эмоциональной составляющей – с атмосферой, опытом и ощущением принадлежности к сообществу. И, конечно же, банк должен доходчиво и наглядно разъяснять ценность продукта или услуги – в том числе с помощью геймификации, WOW-эффектов.

6. Клиентский сервис (структура доходов). Клиентский сервис является важным элементом на всех этапах жизненного цикла работы с клиентами. Клиентоцентричность помогает поддерживать высокий уровень удовлетворенности клиентов, что существенно увеличивает вероятность успеха и способствует росту бизнеса.

При реализации клиентоцентричного подхода в организации клиентского сервиса происходят изменения не только в структуре доходов, но и в структуре расходов. Наряду с сохранением традиционных источников банковской прибыли (процентная маржа), растет значение новых источников – комиссии за эксклюзивное обслуживание (персональный менеджер), премиум-подписки (пакеты премиальных услуг), партнерские программы (продажа услуг партнеров через свою цифровую платформу) и т.д.

7. Сегментация клиентов. Сегментация – это основа понимания различных групп клиентов и их уникальных потребностей. Она даёт банкам необходимые знания для детального понимания потребностей своих клиентов и позволяет им адресно доносить до конкретных групп целевой аудитории релевантные предложения.

Сегментация строится, исходя из количественных и качественных критериев приоритетности клиентов для банка, что позволяет ему более точно удовлетворять потребности отдельных групп, а не относиться ко всем клиентам одинаково. Традиционно банки выделяют в отдельные категории обслуживания массовый, высокодоходный и премиальный сегменты (при этом зачастую использовался принцип Парето, согласно которому 20% клиентов приносят 80% всех доходов кредитной организации).

8. Тестирование бизнес-идей (customer development). Customer Development (CustDev) – это тести-

рование идеи будущего продукта на целевой аудитории с помощью интервью [4]. Такое исследование позволяет понять, чего целевая аудитория на самом деле ожидает от продукта или услуги, будет ли он востребован. Это не разовое действие, а постоянно повторяющийся процесс. Оно может осуществляться как на старте разработки нового продукта, когда банк сегментирует свою целевую аудиторию, так и на более поздних этапах, когда банк оценивает «пожизненную ценность» продукта (lifetime value, LTV), собирает новые данные о потребностях и дорабатывает продукт.

При этом к тестированию идей будущих продуктов могут привлекаться как текущие клиенты, так и потенциальные. Главное – понимать, что банк движется в одном направлении со своей целевой аудиторией. Это позволяет банку разрабатывать и продвигать такие продукты и услуги, которые в максимальной степени отвечают потребностям его клиентов.

9. Этика обслуживания. Современные технологии, меняя материальную и социальную составляющие нашей жизни, приводят к изменению норм и представлений об этическом и неэтичном поведении.

Потребители финансовых услуг стали более требовательны в своих запросах, которые напрямую связаны с цифровизацией бизнес-процессов и применением новых технологий. Большинство пользователей утверждает, что пандемия COVID-19 повысила их ожидания от цифровых возможностей предлагаемых банками продуктов и услуг. Вопросы этического применения новых технологий в этой связи играют не последнюю роль. В погоне за прибылью нельзя забывать о моральных принципах и нормах, дей-

ствующих в реальном мире, необходимо обеспечить их бесшовную интеграцию с онлайн-средой.

В числе этических принципов, реализуемых в рамках клиентоцентричного подхода, можно назвать такие, как прозрачность (четкие и понятные условия договоров, отсутствие скрытых комиссий), ответственное кредитование (оценка не только платежеспособности, но и кредитной нагрузки, чтобы не втягивать клиента в долговую яму), информированное согласие (клиент понимает, какие данные собираются и как используются, и может управлять своими согласиями).

10. Клиентский опыт (customer experience). Персонализированный клиентский опыт – это совокупность всех взаимодействий клиента с банком, продуктом или услугой на протяжении всего жизненного цикла: от первого знакомства до пост продажного обслуживания. Клиентский опыт является одним из важных элементов клиентоцентричной модели банка, так как понимание опыта клиентов позволяет развивать сам продукт (услугу), совершенствовать сервис и лучше удовлетворять потребности клиентов, укрепляя их лояльность к бренду, повышая конкурентное преимущество банка.

В 2020 году международная консалтинговая компания Bain & Company, входящая в Большую тройку консалтинговых компаний вместе с McKinsey & Company и Boston Consulting Group, по результатам опроса 1200 топ-менеджеров предприятий различных отраслей определила 24 основных инструмента для управления клиентским опытом (Customer Experience, CX), разделив их по четырем категориям: «Ощущать» (Sense), «Принимать решения» (Decide), «Действовать» (Act) и «Управлять» (Manage). Результаты данного исследования представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Основные инструменты для управления клиентским опытом

Sense 	Decide 	Act 	Manage 
<ol style="list-style-type: none"> 1 Sentiment analysis (from social media or customer reviews) 2 Device sensor (IoT sensor) 3 In-store/branch sensor (traffic patterns using cameras) 4 Wearable sensor (Fitbit, Apple Watch) 5 Online/mobile behavior tracker (Google Analytics) 6 Authentication (face, voice, retinal recognition) 	<ol style="list-style-type: none"> 7 Customer lifetime value model 8 Customer segmentation 9 Predictive forecasting/scheduling (workforce planning, inventory management) 10 Customer acquisition model (automated lead generation and management) 11 Propensity model (customer behavior prediction) 12 Personalization engine 13 Next-best-action model 14 Conversion rate optimization (test and learn) 	<ol style="list-style-type: none"> 15 Customer self-service portal (website, application, vocal portal) 16 Augmented/virtual reality 17 Workflow automation (robotic process automation, salesforce automation) 18 Chatbot/voicebot 	<ol style="list-style-type: none"> 19 Customer journey mapping and analytics 20 Customer experience dashboard, including more advanced integrated digital customer experience platform 21 Customer feedback management 22 Net Promoter SystemSM 23 Customer relationship management, including salesforce management 24 Data privacy management

Источник: [11]

Основываясь на результатах данного исследования и с учетом специфики банковской деятельности, предлагается классификация инструментов оценки, внедрения и управления уровнем клиентоцентричности банка (табл. 2).

Проблемы при реализации клиентоцентричной модели

В процессе перехода к клиентоцентричной модели банк может столкнуться с рядом барьеров, которые могут возникнуть в процессе изменений.

1. Организационные барьеры и неэффективная внутренняя коммуникация. Отсутствие единого видения и обязательств на уровне топ-менеджмента. Отсутствие прозрачных механизмов обратной связи от клиентов к менеджерам приводит к тому, что ценная информация не доходит до тех, кто может на нее повлиять.

Таблица 2 – Инструменты оценки, внедрения и управления уровнем клиентоцентричности банка

Инструменты оценки клиентоцентричности	Инструменты внедрения клиентоцентричности	Инструменты управления уровнем клиентоцентричности
<ul style="list-style-type: none"> • пожизненная ценность клиента (Customer Lifetime Value) • сегментация клиентов • предиктивная аналитика (Predictive analytics) • индекс удовлетворенности клиентов (Customer Satisfaction Score) • индекс потребительских усилий (Customer Effort Score) • доход на уникального клиента (Sales per unique customer) • коэффициент удержания клиентов (Retention Rate) • отток клиентов (Churn Rate) • система персонализации • индекс потребительской лояльности (Net Promoter Score) 	<ul style="list-style-type: none"> • портал клиентского обслуживания • иммерсивные технологии • формирование гибридного клиентского опыта • чат-бот 	<ul style="list-style-type: none"> • картирование и аналитика клиентского пути • дашборд клиентского опыта • управление обратной связью • CRM-системы • вовлеченность клиента • защита персональных данных

Источник: составлено авторами

2. Культурные и кадровые барьеры. Любая трансформация встречает сопротивление сотрудников, которые привыкли к старым процессам и метрикам оценки. Страх перед новым, непонимание и неуверенность в будущем тормозят внедрение новых практик. Банку может не хватать сотрудников с ключевыми навыками: эмпатии, активного слушания, работы с возражениями, управления клиентским опытом.

3. Технологические и инфраструктурные барьеры. Традиционная банковская структура с разрозненными департаментами не может создать единый клиентский опыт. Это приводит к тому, что клиент получает разрозненную, а иногда и противоречивую информацию на разных этапах взаимодействия с банком.

4. Процессные барьеры. Фокус на многочисленных отчетах и финансовых показателях мешает сосредоточиться на долгосрочном результате, как улучшении клиентского опыта, отдача от которого проявляется со временем. Внутренние регламенты, созданы для удобства организации, а не клиента – например, многоуровневая система согласований в принятии решений.

5. Перестройка системы мотивации вокруг клиентских метрик. Если клиентские менеджеры получают бонусы исключительно за объем продаж или скорость обработки заявок, они не будут заинтересованы в решении реальных проблем клиента, что часто требует больше времени и ресурсов.

Классическим примером преодоления стратегических и организационных барьеров в российской банковской практике является трансформация Сбербанка. Руководство Сбербанка во главе с Г.О. Грефом сформулировало и транслировало абсолютно новую стратегическую цель: стать не банком, а «экосистемой жизненно важных услуг» для клиента. Это был стратегический разворот от продукта к клиенту и его потребностям. Данная цель была объявлена приоритетом № 1 и постоянно подкреплялась масштабными инвестициями. Была проведена радикальная организационная перестройка. Вместо продуктовых департаментов были созданы сквозные бизнес-блоки, ориентированные на клиентские сегменты (например, блок «Сбербанк Премьер» для состоятельных клиентов), что позволило консолидировать все продукты и

услуги для конкретной группы клиентов в одном месте. Банк не просто сменил вывеску, а фундаментально изменил бизнес-модель. Клиент получает единый доступ к банковским, страховым, медицинским, продуктовым и другим услугам через единые приложения (СберБанк Онлайн, СберСервис). Это стало возможным только благодаря преодолению ключевых барьеров: сверху – через четкую стратегию и волю руководства, снизу – через ломку устаревшей организационной структуры, мешавшей видеть клиента целиком. Данный пример показывает, что даже крупнейшая и самая консервативная организация как Сбербанк способна на клиентоцентричный переход при условии системного и бескомпромиссного подхода на самом высоком уровне.

Заключение

Проведенное исследование показало, что из-за высокой конкуренции на рынке финансовых услуг банки борются за клиента разными способами. Банк своевременно запускает удобные сервисы, имеет обширную филиальную сеть, а сотрудники часто становятся для клиентов больше чем просто представители финансовой организации.

В банковской отрасли появляются различные инновации, технологии, меняются требования клиентов и рыночная среда. Растёт потребность в эффективных методиках и инструментах организационного развития, бизнес-инжиниринга и управления. Многие банки уже описали свои бизнес-процессы, разработали детальные графические модели и регламенты.

В современных условиях банку конкурировать на уровне продукта почти невозможно, так как решения постоянно масштабируются и копируются, даже если кто-то вырывается вперед – его догоняют. Когда привычные методы роста – доля рынка, выручка – перестают работать, приходит понимание: нужно сменить фокус с продукта на клиента. Единственное, где банк сегодня действительно может быть конкурентным, – это в знании клиента, понимании его реальных потребностей, в сервисе. Возникает новое поле для маневров: конкуренция по сервису, качеству обслуживания, персонализация финансовой услуги.

Современные клиенты, на фоне экономической неопределенности, усиления конкуренции и смены

поколений, стали более взыскательными и требовательными, чем когда-либо. Сегодня они смотрят на банк, как на партнера, оценивают его по удобству, простоте, и только потом – по стоимости услуг. В результате банкам приходится прилагать больше усилий, чтобы завоевать их лояльность, т.к. довольные клиенты тратят больше.

Все это формирует клиентский опыт. Задача банка – сделать его максимально положительным. Поэтому внедрение клиентоцентричного подхода – необходимость для эффективного ведения банковского бизнеса, а переход на клиентоцентричную модель будет способствовать повышению доверия как к отдельным кредитным организациям, так и в целом к банковской системе страны.

Библиографический список

1. Основные направления развития финансового рынка на 2026 год и период 2027 и 2028 годов. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/181362/onrfr_2026_2028.pdf
2. Визуальный глоссарий операционной эффективности и робототехники. [Электронный ресурс]. URL: https://omabc.tilda.ws/business_model
3. Друкер П. Менеджмент: задачи, обязанности, практика. Москва: Вильямс, 2008. 992 с.
4. Как проверить бизнес-идею с помощью CustDev. [Электронный ресурс]. URL: <https://direct.yandex.ru/base/articles/customer-development>
5. Климанов Д.Е., Третьяк О.А. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции // Российский журнал менеджмента. 2014. Т.12. № 3. С.107-130.
6. Краевский И.С. Эволюция определения термина «бизнес-модель» // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 8. С.10-14.
7. Лаврушин О.И. Модели и технологии банковской деятельности: учебник / О. И. Лаврушин, И. И. Васильев, А. Е. Ушанов; под ред. О. И. Лаврушина. Москва: КноРус, 2022. С.45-46.
8. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. 3-е изд. Москва: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
9. Стандарт «Государство для людей» (сокращенная версия). [Электронный ресурс]. URL: https://economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe_upravlenie/gosudarstvo_dlya_lyudey/standarty_klientocentrchnosti/
10. Фейдер П., Томс С. Клиентоцентричность: Отношения с потребителями в цифровую эпоху. Москва: Альпина Паблишер, 2021. 156 с.
11. Du Toit G., Anderson J., Hatherall R. Customer Experience Tools and Trends / Bain & Company, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bain.com/insights/customer-experience-tools-and-trends-2020-let-no-tool-stand-alone/>
12. Oxford English Dictionary. [Электронный ресурс]. URL: https://www.oed.com/dictionary/business-model_n?tl=true
13. Timmers P. Business Models for Electronic Markets // Journal on Electronic Markets. 1998. Vol.8. No.2. pp.3-8.

References

1. Osnovnye napravleniya razvitiya finansovogo rynka na 2026 god i period 2027 i 2028 godov. [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/181362/onrfr_2026_2028.pdf
2. Vizualnyj glossarij operacionnoj effektivnosti i robototekhniki. [Elektronnyj resurs]. URL: https://omabc.tilda.ws/business_model
3. Druker P. Menedzhment: zadachi, obyazannosti, praktika. Moskva: Vilyams, 2008. 992 s.
4. Kak proverit biznes-ideyu s pomoshchyu CustDev. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://direct.yandex.ru/base/articles/customer-development>
5. Klimanov D.E., Tretyak O.A. Biznes-modeli: osnovnye napravleniya issledovaniy i poiski sodержatel'nogo fundamenta koncepcii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2014. T.12. № 3. S.107-130.
6. Kraevskij I.S. Evolyuciya opredeleniya termina «biznes-model» // Voprosy innovacionnoj ekonomiki. 2011. № 8. S.10-14.
7. Lavrushin O.I. Modeli i tekhnologii bankovskoj deyatel'nosti: uchebnik / O. I. Lavrushin, I. I. Vasilev, A. E. Ushanov; pod red. O. I. Lavrushina. Moskva: KnoRus, 2022. S.45-46.
8. Ostervalder A., Pine I. Postroenie biznes-modelej: Nastol'naya kniga stratega i novatora. 3-e izd. Moskva: Alpina Publisher, 2012. 288 s.
9. Standart «Gosudarstvo dlya lyudej» (sokrashchennaya versiya). [Elektronnyj resurs]. URL: https://economy.gov.ru/material/directions/gosudarstvennoe_upravlenie/gosudarstvo_dlya_lyudey/standarty_klientocentrchnosti/
10. Fejder P., Toms S. Klientocentrchnost: Otnosheniya s potrebitel'nyami v cifrovuyu epohu. Moskva: Alpina Publisher, 2021. 156 s.
11. Du Toit G., Anderson J., Hatherall R. Customer Experience Tools and Trends / Bain & Company, 2020. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.bain.com/insights/customer-experience-tools-and-trends-2020-let-no-tool-stand-alone/>
12. Oxford English Dictionary. [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.oed.com/dictionary/business-model_n?tl=true
13. Timmers P. Business Models for Electronic Markets // Journal on Electronic Markets. 1998. Vol.8. No.2. pp.3-8.

СПЕЦИФИКА ПРЕСЕЧЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ ОРГАНАМИ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

Москаленко С.А., к.ю.н., доцент, Санкт-Петербургский университет МВД России
Темников А.Ю., к.ю.н., доцент, Санкт-Петербургский университет МВД России

Аннотация: в статье рассматриваются правовые и организационные проблемы обеспечения правопорядка в сфере потребительского рынка, формулируются предложения по улучшению деятельности органов внутренних дел в сфере пресечения правонарушений на потребительском рынке.

Ключевые слова: потребитель, потребительский рынок, торговля, правопорядок, органы внутренних дел, полиция, регулирование, правонарушение, взаимодействие.

Abstract: The article examines the legal and organizational problems of ensuring law and order in the consumer market, and formulates proposals for improving the activities of internal affairs bodies in the field of preventing offenses in the consumer market.

Keywords: consumer, consumer market, trade, law enforcement, internal affairs bodies, police, regulation, offense, interaction.

Затрагивая столь проблемный аспект правоохранительной деятельности, касающийся пресечения правонарушений в сфере потребительского рынка товаров и услуг органами внутренних дел, первоначально необходимо определить (выявить) отдельные особенности в данной сфере, а именно — широкий перечень субъектов правонарушений, от индивидуальных предпринимателей и небольших обществ с ограниченной ответственностью — до крупных компаний и государственных монополий, с учетом того фактора, что большинство нарушителей действуют крайне профессионально и с прямым умыслом, зная очевидные пробелы в законодательстве и используя отработанные схемы действий, ведущих к правонарушениям. К следующей особенности в данной сфере стоит отнести непосредственно объект правонарушения, к которому можно отнести неимущественные права (право на безопасность, право на информацию и т. д.), ряд имущественных интересов (сами деньги потребителя, которыми он расплачивается за товар или услугу ненадлежащего качества), и, в конечном итоге — здоровье и жизнь потребителя. Также, необходимо отнести к категории особенностей и специфику самих потерпевших от данных правонарушений, в первую очередь стоит отметить, что к потерпевшим относится неограниченный круг лиц — потребителей, обладающий определенной правовой и экономической незащищенностью, при наличии общего правового нигилизма, пассивности и правовой безграмотности.

Ввиду вышесказанного и соотнеся специфику пресечения правонарушений в сфере потребительского рынка товаров и услуг органами внутренних дел, в обязательном порядке при дальнейшей правоохранительной деятельности в этом направлении стоит помнить о том, что к главным особенностям указанной группы правонарушений относят их массовость, системность, профессиональный характер, которые направлены на уязвимую группу потребителей, при потенциально низких рисках для самих правонарушителей. И именно на органы внутренних дел возлагается первичная и главенствующая функция по пресечению выявленных правонарушений, реализуя свои основные права и обязанности, закрепленные в ФЗ № 3 «О полиции» и в КоАП РФ.

В отличие от предупреждения, пресечение правонарушений является активным вмешательством со стороны ОВД в сферу потребительского рынка товаров и услуг. Эта мера предусматривает оперативные действия уполномоченных органов и должностных лиц, направленные на прекращение незаконных действий правонарушителя. Через психологическое или физическое воздействие нарушитель лишается возможности продолжать незаконные действия и стимулируется к исполнению своих обязанностей, а также

к выработке законопослушного поведения в дальнейшем.

Пресечение правонарушений в сфере потребительского рынка указывает на то, что сотрудники органов внутренних дел принимают необходимые меры, чтобы предотвратить дальнейшие нарушения законов торговли и оказания услуг, включая требование наличия соответствующих разрешений, патентов и лицензий. Пресечение начинается после установления признаков совершения административного правонарушения. Важным аспектом этой деятельности является определение порядка и тактики пресечения нарушений, выявление проблем и поиск путей их решения.

Сотрудники полиции перед непосредственным пресечением правонарушений в сфере потребительского рынка проводят активную работу по обнаружению таких нарушений, общему анализу ситуации в этом направлении. Целью этой деятельности является выявление действий, содержащих признаки административного правонарушения. Выявление и пресечение, хотя и имеют свои цели и задачи, объединены общей целью — борьба с правонарушениями, включая область потребительского рынка товаров и услуг. Эти процессы следует рассматривать как важные стадии единого процесса борьбы с нарушениями закона в сфере потребительского рынка.

На каждой из стадий применяются свои оригинальные методы работы, каждая из стадий имеет свои определенные цели и задачи, но при этом, данные стадии взаимосвязаны, от успеха реализации одной напрямую зависит успех реализации второй и всей деятельности в целом [1].

Сама факт по выявлению правонарушений в сфере потребительского рынка товаров и услуг представляет многогранную деятельность с рядом структурных элементов, которые включают в себя еще и отдельные формы по выявлению. Это требует глубокого и разностороннего подхода и повышает требование к профессионализму и компетентности со стороны сотрудников органов внутренних дел.

Для успешного выявления правонарушений в сфере потребительского рынка сотруднику полиции необходимо обладать не только высокой профессиональной квалификацией, но и доскональным знанием соответствующего законодательства. Понимание прав потребителей и обязанностей продавцов является ключевым для эффективного пресечения противоправных действий.

Важным элементом в обеспечении порядка на потребительском рынке является комплексное взаимодействие с другими профильными службами и организациями. Только через грамотную скоординированную работу и при должных усилиях можно будет добиться существенных успехов по пресечению противоправных действий в указанной сфере.

Исходя из вышесказанного, следует сделать общий вывод, касательно того, что ключевыми факторами по выявлению и пресечению правонарушений в сфере потребительского рынка являются профессионализм, компетентность и взаимодействие. Каждый полицейский несет персональную ответственность за выполнение данных задач, выполняя свою работу в рамках законодательных норм и профессиональных стандартов.

Следует отметить, что основных форм выявления сотрудником полиции правонарушений в области потребительского рынка всего две - непосредственное обнаружение правонарушения и получение информации о правонарушении от третьих лиц [2].

Несмотря на немногочисленность форм, направленных по их реализации весьма большое количество. В процессе своей деятельности, сотрудником полиции реализуется целый комплекс полномочий, практически каждый из которых связан с непосредственной работой на территории обслуживания. Это может быть охрана общественного порядка, профилактическая деятельность, проверка сообщений о преступлениях, опрос граждан, обход территории административного участка (УУП, ПДН и др.) и т.д. В процессе работы и при реализации указанных направлений деятельности, сотрудником полиции могут также быть обнаружены правонарушения в области потребительского рынка.

При этом сотрудник полиции может применять следующие методы при выявлении правонарушений в области потребительского рынка:

1. Контроль за качеством товаров и услуг — путем проверки и изъятия некачественной или поддельной продукции, направление на проведение экспертизы, оценка соответствия товаров требованиям законодательства и стандартам.

2. Контроль за соблюдением ценовой политики — через проверку ценников, предотвращение занижения или завышения цен, борьба с монополистическими практиками, выявление на соответствие цены у розничных продавцов с ценами на общем рынке товаров за аналогичную единицу.

3. Раскрытие незаконных схем оборота и сбыта товаров при выявлении фактов контрабанды, нелегального импорта, незаконного производства или сбыта товаров.

4. Защита прав потребителей в виде реагирования на обращения граждан о нарушении их прав, предоставление юридической помощи, сопровождение потребителей в процессе разрешения конфликтов.

5. Сотрудничество с другими органами: установление и поддержание связи с другими органами власти, например, с Государственной инспекцией по охране прав потребителей, налоговыми органами, таможенными службами и т.д. для обмена информацией и координации деятельности.

6. Профилактическая работа: проведение информационных кампаний, участие в выставках и ярмарках, проведение семинаров и тренингов для продавцов и потребителей, с целью повышения осведомленности о правах и обязанностях в сфере потребительского рынка, разъяснение базовых основ законодательства.

Все эти методы и способы позволяют сотрудникам полиции выявлять и пресекать нарушения в сфере потребительского рынка, защищая интересы и права граждан в этой области.

Также участковым уполномоченным полиции осуществляется визуальная оценка соответствия объектов потребительского рынка предъявляемым законом требованиям. Так, например, для осуществления розничной продажи алкогольной продукции необходимо иметь в хозяйственном ведении, оперативном управлении, собственности или в аренде помещения

определенных размеров [3]. Подобных требований имеется в достаточно большом количестве, их несоблюдение весьма негативно сказывается на состоянии потребительского рынка, а также на законных интересах граждан, пользующихся его услугами.

На первом уровне выявления правонарушений в области потребительского рынка, сотрудник полиции проводит общий поиск, исходя из локации и размеров проверяемых территорий и объектов. В данном случае у него нет конкретных сведений о нарушении.

На втором уровне, сотрудник полиции имеет точную информацию о совершении правонарушения на определенном объекте, и он выезжает для его проверки.

Также проводятся специальные рейдовые мероприятия, которые предшествуют тщательной подготовке. В процессе подготовки составляется план мероприятий, формируется личный состав органов внутренних дел и других заинтересованных субъектов, определяются объекты проверки, цели и задачи проверки, а также другие организационные аспекты.

Инициаторами проведения данных мероприятий должны быть лица, обладающие большим объемом сведений о противоправных деяниях и имеющие близкое знакомство с обстановкой на проверяемой территории. Они могут определить наиболее вероятные объекты, на которых совершаются правонарушения.

Данная деятельность осуществляется в тесном взаимодействии как внутри органов внутренних дел, так и с другими службами, подразделениями и организациями.

Вторая форма выявления правонарушений в области потребительского рынка связана с поступлением информации о совершении правонарушения от третьих лиц. В данном случае возможно несколько вариантов, определяемых в зависимости от субъекта, от которого поступила информация. В первом случае, это могут быть материалы из контролирующих органов о нарушениях в сфере предпринимательской деятельности, направленные по подведомственности. Во-вторых, указанного рода информация может поступать из общественных объединений [4]. В данном случае в основном поступают материалы о фактах обмана потребителей, реализации продукции ненадлежащего качества, продаже товаров и оказании услуг с нарушением санитарных правил. Также информация может поступать от физических или юридических лиц, посредством подачи ими соответствующих заявлений. Во всех случаях поступления указанной информации, сотрудник полиции обязан ее проверить и впоследствии принять решение, соответствующее и установленное законом.

В указанных ситуациях полицейский вправе применить ряд иных мер административного пресечения, а конкретно - задержание. Задержание может быть применено для реализации обеспечения правопорядка, предотвращения дальнейших противоправных действий или же для сохранения имеющихся доказательств. В качестве примера можно привести ситуацию, когда правонарушитель совершает попытку побега или злостно продолжает совершать противоправные действия. При наличии вышеперечисленных фактов, полицейский может задержать правонарушителя на месте, а также, в соответствии, с главой 5 Федерального закона «О полиции» - применить физическую силу и специальные средства.

В том же случае, когда составление протокола об административном правонарушении на месте невозможно, сотруднику полиции необходимо выполнить следующие действия:

- 1) всесторонняя фиксация фактов выявленного правонарушения с помощью фотографии, видеосъемки, сбора показаний свидетелей и очевидцев;

2) перенаправление имеющихся материалов и информации уполномоченному субъекту — в прокуратуру или в инспекцию по защите прав потребителей, в подразделения Роспотребнадзора, с целью дальнейшего рассмотрения дела;

3) составление протокола об административном правонарушении в более поздние сроки, если от этого будет зависеть продвижения самого дела об административном правонарушении.

Итоговой целью является то, что необходимо всемерно обеспечить соблюдение законов и защиту прав и интересов потребителей, вне зависимости от имеющихся трудностей в процессе выявления и пресечения правонарушения на месте его совершения.

Подобная ситуация становится возможной ввиду нескольких обстоятельств.

Во-первых, для установления всех признаков состава правонарушения необходимо проведение экспертиз и иных процессуальных действий, требующих значительных временных затрат. Например, основным признаком состава правонарушения, предусмотренного ст. 7.12 КоАП РФ, является контрафактность аудио и видеопроизведений, что устанавливается только проведением экспертизы [5].

Во-вторых, при проведении проверок предприятий и торговых точек наиболее часто присутствуют работники, такие как продавцы и кладовщики, которые представляют индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Это означает, что сами владельцы или руководители предприятий, совершающие административные правонарушения, как правило, не находятся на месте проведения проверки, что усложняет дальнейшее их привлечение к ответственности в кратчайшие сроки и не дает возможности пресечь именно их действия. Из-за этого невозможно составить протокол об административном правонарушении непосредственно на месте его обнаружения. Такая ситуация привела к введению особой процедуры, называемой административным расследованием, которую закрепил законодатель в статье 28.7 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Административное расследование проводится после обнаружения факта совершения правонарушения в отношении определенных категорий дел, связанных с предпринимательской деятельностью. В процессе административного расследования осуществляются различные действия, такие как экспертизы, аудиты, инвентаризации, направление запросов и т.д. Однако, при наличии возможности составить протокол об административном правонарушении непосредственно на месте его совершения, сотрудник полиции выполняет эту функцию. При этом сотрудник полиции обязан удостовериться, что составление протокола по конкретному правонарушению, связанному со сферой потребительского рынка, входит в его компетенцию.

В случае выявления действий, выходящих за рамки компетенции полицейского, последний обязан прекратить правонарушение, зафиксировать его факт и направить соответствующий материал органу, уполномоченному на рассмотрение данного вопроса. При выявлении нарушений в сфере потребительского рынка, обязательно проводится работа по конфискации предмета правонарушения, такого как контрафактные товары, незаверенное оборудование и другие.

С целью эффективного пресечения правонарушений в области потребительского рынка, сотрудникам полиции необходимо придерживаться следующих тактических и методических принципов. Важным этапом является детальный сбор и анализ всей имеющейся информации, где сами сотрудники полиции должны активно получать и изучать данные о незаконных деяниях и нарушениях на потребительском рынке. Это может включать получение информации

от граждан, проведение оперативно-разыскных мероприятий, анализ данных статистики и других источников. Собранная информация позволяет определить наиболее важные объекты для борьбы с правонарушениями. В дальнейшем, после сбора информации, сотрудники полиции должны рассмотреть возможность возбуждения дела об административном правонарушении. Для этого необходимо анализировать собранные факты и доказательства, чтобы удостовериться в наличии достаточных оснований для привлечения лица к административной ответственности. Кроме того, при рассмотрении дела, сотрудники полиции должны составить доказательную базу, которая включает сбор и обработку имеющихся вещественных доказательств, свидетельские показания, экспертные заключения и другие материалы, подтверждающие факт административного правонарушения. После определения и составления доказательной базы сотрудники полиции должны подготовить необходимые процессуальные документы, включая протоколы об административном правонарушении и другие необходимые документы, которые будут использоваться в дальнейшем рассмотрении дела с помощью уполномоченных субъектов. Основной целью пресечения правонарушений в области потребительского рынка является прекращение незаконных деяний и мотивация правонарушителя на недопущение в дальнейшем данных нарушений законодательства. Поэтому после рассмотрения вопроса о привлечении к административной ответственности правонарушителя, необходимо принять меры для дальнейшего прекращения нарушений на потребительском рынке, с учетом выявленных фактов. Это может включать проведение профилактических мероприятий, информирование общественности и контроль за исполнением мер, направленных на устранение нарушений.

Учитывая вышеизложенную информацию необходимо полноценно обеспечить выработку методических рекомендаций алгоритма действий сотрудников полиции при пресечении правонарушений в сфере потребительского рынка, опираясь на имеющиеся особенности в данной сфере. Важно будет являться определение случаев при которых требуется проведение дополнительных мероприятий по сбору доказательств вины в совершении административного правонарушения.

Стоит организовать всестороннее взаимодействие заинтересованных служб и ведомств, а именно: участковых уполномоченных полиции, патрульно-постовую службу полиции, подразделения по делам несовершеннолетних, подразделения по борьбе с экономическими преступлениями, подразделения по вопросам миграции, экспертно-криминалистических подразделений, ответственных должностных лиц и органов региональных и муниципальных властей, органов прокуратуры и др., в сфере потребительского рынка товаров и услуг по вопросам оперативного обмена информацией, необходимой для принятия процессуальных решений в части привлечения к ответственности.

В обязательном порядке необходимо усилить контроль со стороны руководителей, подразделений собственной безопасности по вопросам выполнения возложенных обязанностей со стороны уполномоченных субъектов на выявление и пресечение правонарушений в сфере потребительского рынка.

Представленные действия позволяют определить вектор направленности деятельности органов внутренних дел в части пресечения правонарушений в рассматриваемой сфере, в том числе с соблюдением требований законности и предупреждения коррупционных проявлений. Все это в итоге приведет к соблюдению большинством участников потребительского рынка установленных правил и норм, повысит

уровень качества товаров и услуг, а также снизит недоверие общества к деятельности подразделений полиции.

Подводя итог, следует сказать, что пресечение реализуется в рамках повседневного надзора за соблюдением требований в области потребительского

рынка, а также исходя из задач специальных оперативно-профилактических мероприятий. Задача пресечения правонарушений в рассматриваемой сфере - фактическое прекращение противоправных деяний и наступление меры ответственности за нарушение норм законодательства.

Библиографический список

1. Воробьев, Д. В. Правовой статус сотрудников полиции осуществляющих пресечение административных правонарушений в сфере потребительского рынка Российской Федерации / Д. В. Воробьев // Вестник Воронежского института ФСИИ России. – 2018. – № 4. – С. 130.
2. Ланина Е. Ю. Административно-правовое обеспечение органами внутренних дел правопорядка в сфере потребительского рынка // Административное и муниципальное право. 2015. № 11. С. 18.
3. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» // Российская газета. 1999. 19 янв.
4. Трофимов, И. А. Деятельность участкового уполномоченного полиции по выявлению и пресечению правонарушений в сфере потребительского рынка / И. А. Трофимов // Актуальные проблемы административной деятельности органов внутренних дел (посвящается 25-летию кафедры административной деятельности органов внутренних дел): Материалы межвузовской научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 29 сентября 2017 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2018. – С. 195.
5. Бурак М. Н. Административно-правовые средства предупреждения правонарушений в сфере потребительского рынка: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2019. С. 28.

References

1. Vorobev, D. V. Pravovoj status sotrudnikov policii osushchestvlyayushchih presechenie administrativnyh pravonarushenij v sfere potrebitelskogo rynka Rossijskoj Federacii / D. V. Vorobev // Vestnik Voronezhskogo instituta FSIN Rossii. – 2018. – № 4. – S. 130.
2. Lanina E. YU. Administrativno-pravovoe obespechenie organami vnutrennih del pravoporyadka v sfere potrebitelskogo rynka // Administrativnoe i municipalnoe pravo. 2015. № 11. S. 18.
3. Federalnyj zakon ot 22.11.1995 № 171-FZ «O gosudarstvennom regulirovanii proizvodstva i oborota etilovogo spirta, alkoholnoj i spirtosoderzhashchej produkcii i ob ogranichenii potrebleniya (raspitiya) alkoholnoj produkcii» // Rossijskaya gazeta. 1999. 19 yanv.
4. Trofimov, I. A. Deyatel'nost' uchastkovogo upolnomochennogo policii po vyyavleniyu i presecheniyu pravonarushenij v sfere potrebitelskogo rynka / I. A. Trofimov // Aktualnye problemy administrativnoj deyatel'nosti organov vnutrennih del (posvyashchaetsya 25-letnemu yubileyu kafedry administrativnoj deyatel'nosti organov vnutrennih del): Materialy mezhvuzovskoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Sankt-Peterburg, 29 sentyabrya 2017 goda. – Sankt-Peterburg: Sankt-Peterburgskij universitet Ministerstva vnutrennih del Rossijskoj Federacii, 2018. – S. 195.
5. Burak M. N. Administrativno-pravovye sredstva preduprezhdeniya pravonarushenij v sfere potrebitelskogo rynka: avtoref. dis. ... kand. yurid. nauk. M., 2019. S. 28.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРИМЕРЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Наумова Е.А., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

Непомнящих А.А., Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы цифровой трансформации налогового контроля на примере налога на добавленную стоимость. Анализируется успешный опыт внедрения автоматизированных средств контроля, приводится характеристика действующего порядка контроля, позволяющего свести к минимуму незаконное уменьшение налоговых платежей. Авторы обращают внимание на усиление налогового контроля вследствие перехода налоговых служб на использование автоматизированных систем и применения современных технологий анализа данных. Приводятся статистические данные, демонстрирующие рост доходов консолидированного бюджета, в том числе благодаря внедрению автоматизированных систем контроля. Рассматриваются вопросы дальнейшего развития действующих автоматизированных систем налогового контроля. Делается вывод об успешном внедрении цифровых технологий, способствующих повышению фискальной эффективности и дисциплины налогоплательщиков.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый контроль, налоговое администрирование, цифровизация, контрольно-аналитическая работа, выездная налоговая проверка, налоговые платежи, фискальная функция.

Abstract. This article examines the digital transformation of tax control using value-added tax as an example. It analyzes successful implementation of automated control systems and describes the current control procedures, which help minimize the illegal reduction of tax payments. The authors highlight the strengthening of tax control due to the transition of tax authorities to automated systems and the application of modern data analysis technologies. Statistical data are presented demonstrating the growth of consolidated budget revenues, including due to the implementation of automated control systems. Further development of existing automated tax control systems is discussed. A conclusion is reached regarding the successful implementation of digital technologies, which contribute to increased fiscal efficiency and taxpayer discipline.

Keywords: value added tax, tax control, tax administration, digitalization, control and analytical work, on-site tax audit, tax payments, fiscal function.

Введение

В условиях стремительного развития цифровых технологий Федеральная налоговая служба России (ФНС РФ) преобразует систему взаимодействия государства и бизнеса, обеспечивая реализацию фискальной функции налогов [8]. Российская Федерация демонстрирует передовые методы модернизации налогового администрирования налога на добавленную стоимость (далее - НДС) через внедрение современных технологий. Цифровизация затрагивает все этапы налогового процесса, начиная с подачи электронных деклараций и заканчивая созданием национальной платформы для анализа данных. Эта система позволяет Федеральной налоговой службе быстро выявлять подозрительные транзакции и случаи уклонения от налогов [1].

Согласно данным Форума по налоговому администрированию Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Россия занимает лидирующие позиции среди крупных экономик по уровню цифровизации налогового администрирования, а НДС демонстрирует наивысший уровень компьютеризации в управлении. Электронное декларирование охватывает 94% всех операций [9].

НДС традиционно относится к числу наиболее проблемных для администрирования налогов, характеризующихся высокими рисками недобросовестного поведения и значительными потерями для бюджета. Основная проблема налогового контроля долгое время была связана с механизмом возмещения налога: создавались массовые схемы с участием фирм-однодневок, которые, не ведя реальной деятельности, способствовали незаконному возмещению НДС [7]. В то же время налог на добавленную стоимость с момента своего появления в России в 1992 году всегда был одним из основных налогов, пополняющих бюджет. В настоящее время в структуре доходов консолидированного бюджета доля налога на добавленную стоимость составляет пятую часть, а в федеральном бюджете – более 37%.

Все это говорит об актуальности вопросов дальнейшего развития автоматизированных систем налогового администрирования на примере успешного опыта цифровой трансформации контроля налога на добавленную стоимость.

Основная часть

На протяжении длительного периода наблюдается устойчивая тенденция цифровизации административных процессов, и новые технологии открывают возможности для существенного упрощения и снижения административной нагрузки для налогоплательщиков. Цифровая трансформация представляет собой не только автоматизацию процедур расчета и уплаты налогов, но и контроль за исполнением налоговых обязательств. [5]

Цифровизация налогообложения трансформирует процессы исчисления и уплаты налогов. По некоторым платежам (земельному, транспортному, налогу на имущество по кадастровой стоимости) расчет полностью осуществляется налоговыми органами, а налогоплательщику остается лишь выполнить обязанность в административном порядке на основе налогового уведомления. Переход на единый налоговый счет дополнительно упрощает этот процесс, что способствует значительному сокращению ошибок, связанных с некорректным перечислением платежей.

ФНС РФ активно работает над повышением эффективности администрирования НДС и борется с недобросовестными практиками. Для этого внедряются новые механизмы контроля и анализа данных, позволяющие выявлять нарушения и предотвращать незаконное возмещение налога. Переход на цифровое налоговое администрирование способствовал не только уменьшению количества, но и трансформации содержания классических камеральных и выездных проверок. Была создана система удаленного мониторинга, позволяющая выявлять рискованные транзакции и применять для целей налогового контроля риск-ориентированный подход – автоматизированная

система контроля НДС (АСК НДС) стала первым таким программным средством.

Поэтапное внедрение АСК НДС началось с 2013 года. Начиная с 2015 года, после внедрения усовершенствованной версии АСК НДС-2, подача электронных деклараций по НДС является обязательной для всех категорий налогоплательщиков, включая малые предприятия с небольшой численностью работников. Дальнейшим этапом развития системы стала тестовая версия АСК НДС-3, принятая в эксплуатацию с 2018 года.

Функционирование системы АСК НДС-3 осуществляется посредством ряда ключевых этапов [2]:

1) Электронное получение информации от налогоплательщиков (налоговые декларации по НДС, книги покупок и продаж, а также иные документы, связанные с налоговыми обязательствами для их последующей обработки);

2) Автоматизированный анализ и сквозная проверка информации от контрагентов (программа осуществляет верификацию счетов-фактуры и налоговых деклараций, а также обеспечивает мониторинг движения товарно-материальных ценностей и денежных средств между участниками сделок с целью идентификации возможных расхождений в налоговом учете);

3) Распознавание расхождений (система фиксирует два ключевых типа несоответствий: «неточность сумм» и «налоговый разрыв»);

4) Реакция системы на выявленные несоответствия (система в автоматическом режиме направляет налогоплательщикам запрос на предоставление по-

яснений в течение установленного пятидневного срока при нахождении отклонений).

На основе представленной налоговой отчетности АСК НДС-3 автоматически классифицирует налогоплательщиков по трём статусам риска для определения плана налогового контроля [6].

1. Высокий уровень (присваивается организациям, которые ранее привлекались за несоблюдение налогового законодательства или осуществляли налоговые платежи в небольшом размере).

2. Средний уровень (организации, характеризующиеся неполным выполнением обязательств по уплате налогов в бюджет).

3. Низкий уровень (организации, добросовестно соблюдающих требования).

Современные инструменты автоматизации позволяют анализировать массивы данных, выявляя аномалии и налоговые схемы, кардинально повышая эффективность налогового контроля. Применительно к НДС это касается обнаружения так называемых «налоговых разрывов», которые представляют собой платежи, не поступившие в бюджет [4]. Они могут свидетельствовать о намеренных уменьшениях налоговых платежей - мошенничестве, и поэтому основной контроль налоговых органов сосредоточен на выявлении таких недополученных средств бюджета и площадок «бумажного» НДС на основе сопоставления данных счетов-фактур всех контрагентов в цепочке последовательно совершаемых операций.

Пример схемы аналитического поиска возможных признаков уклонения и «налоговых разрывов» представлен на рисунке 1.

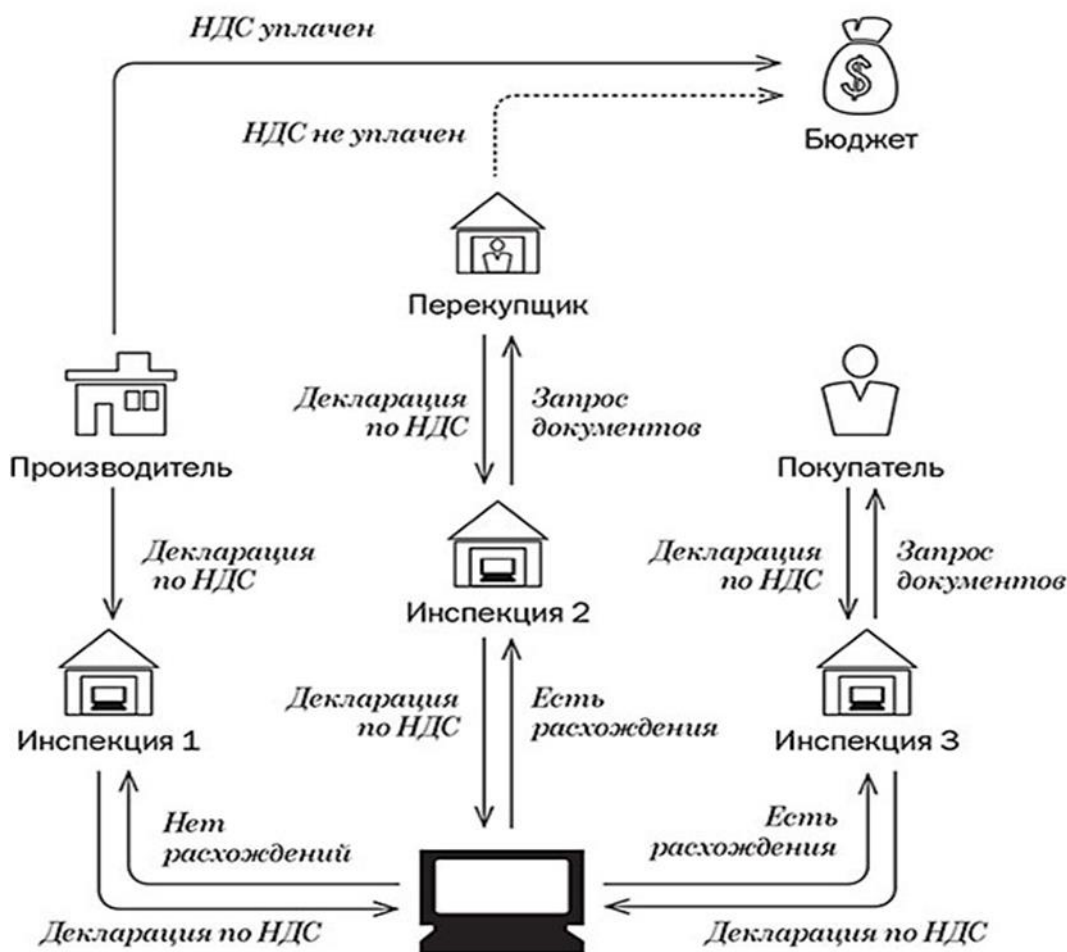


Рисунок 1 - Построение связей между контрагентами способствующее выявлению незаконных площадок "бумажного" НДС (составлено авторами на основе [2])

Система АСК НДС-3 выполняет комплексную проверку финансовых данных: она сравнивает счета-фактуры участников сделок, восстанавливает полные цепочки поставок и выявляет случаи необоснованного возмещения НДС из бюджета. Благодаря автоматическому анализу информации из налоговых деклараций и других источников, программа самостоятельно определяет подозрительные операции. Это не только облегчает работу органов, но и делает нало-

говый надзор более целенаправленным и результативным [11].

По данным ФНС РФ, уже в первом квартале 2015 года был продемонстрирован рост доходов консолидированного бюджета, причем ключевым драйвером благодаря внедрению автоматизированной системы выступил НДС, поступления по которому за год выросли более чем на пятую часть (20,2%).

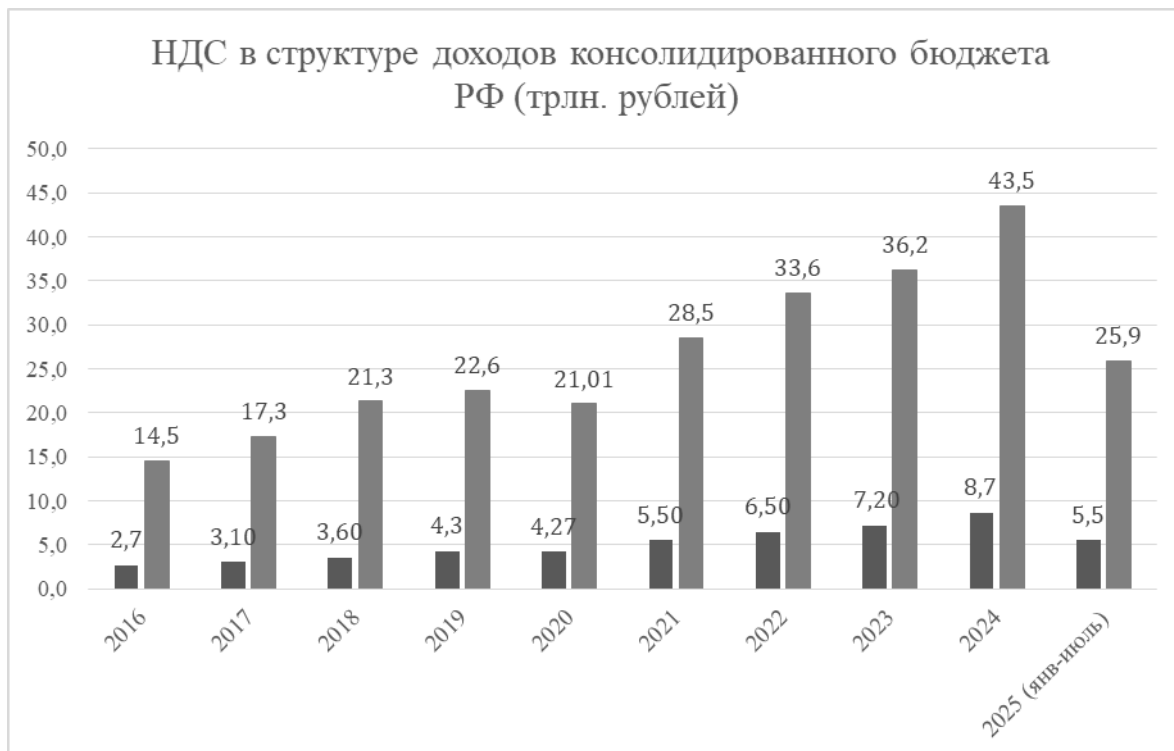


Рисунок 2 - Налоговые платежи по НДС на товары, работы, услуги, реализуемые на территории Российской Федерации (составлено авторами на основе [10])

На графике наглядно прослеживается устойчивый рост поступлений НДС в консолидированный бюджет РФ. Единственным исключением в общей тенденции роста стал 2020 год, что было связано с негативным воздействием пандемии COVID-19, которая привела к общему сокращению деловой активности и как следствие, уменьшению объектов налогообложения по НДС.

НДС представляет собой косвенный налог, взимаемый с реализации товаров, работ или услуг. Он является ключевым элементом системы налогообложения, связанным с процессом формирования добавленной стоимости на всех этапах жизненного цикла продукции. В настоящее время полная автоматизация данного налога не представляется возможной по причине того, что все расчеты осуществляются налогоплательщиками. Цифровизация в контексте налогообложения НДС обеспечивается посредством контроля за хозяйственными операциями, осуществляемыми налогоплательщиками, и документами, которые они формируют.

Следует отметить, что АСК НДС-3 тесно интегрирована с другими сервисами налоговой службы. Вместе с семьюдесятью информационными ресурсами система способствует всестороннему анализу налогоплательщиков, формированию плана выездных налоговых проверок и выявлению потенциальных выгодоприобретателей [13].

База данных АСК НДС-3 аккумулирует информацию обо всех сделках налогоплательщиков, что создает возможности для глубокого анализа налоговыми органами деятельности хозяйствующих субъектов.

Как подчеркивалось на Петербургском налоговом форуме 2025 года, в настоящее время контрольно-аналитическая работа (далее -КАР) активно развивается. Этот системный анализ позволяет обнаруживать значительные налоговые нарушения, благодаря чему другие формы контроля, такие как выездные проверки, становятся точечными и более результативными. Несмотря на сокращение числа выездных проверок, их эффективность постоянно возрастает [3]. В 2024 году на долю классического налогового контроля пришлось 44% поступлений в бюджет, когда как благодаря КАР- 56% поступлений, при этом из 4495 проведенных проверок нарушения были выявлены в 4397 случаях, что говорит о предшествующей тщательной аналитической работе и обоснованном составлении планов налоговых проверок [12].

Закключение

Приведенные в статье статистические данные подтверждают, что цифровая трансформация налогового администрирования приносит ощутимые для бюджета результаты. Активная автоматизация процессов контроля обеспечивает положительную динамику ключевых показателей налогового администрирования, в том числе рост налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации.

Благодаря внедрению современных цифровых технологий налоговые органы добились существенной оптимизации деятельности в отношении всех видов налогового контроля, включая вопросы учета налогоплательщиков, контроля за предоставлением налоговой отчетности, перехода на административный порядок уплаты имущественных налогов, упро-

щения налоговых платежей благодаря использованию единого налогового счета, планирования и проведения выездных налоговых проверок и других. Положительный опыт цифровизации НДС, как одного из самых сложных налогов, показал результативность осуществляемых мер по развитию системы налогового администрирования в направлении активного использования автоматизированных систем,

область применения которых активно расширяется и будет распространяться на другие налоги и сборы.

Таким образом, автоматизация налогового администрирования способствует не только усилению фискальной функции налогов, но и повышает дисциплинированность и налоговый комплаенс российских налогоплательщиков.

Библиографический список

1. Балакин, М. С. Совершенствование механизма налогового администрирования льгот по НДС в условиях цифровизации / М. С. Балакин // Налоги и налогообложение. – 2024. – № 4. – С. 1-16. – DOI 10.7256/2454-065X.2024.4.70620. – EDN ZOGGGY.
2. Булдыгин П.А., Кириллова А.С. Оптимизация системы налогового администрирования и контроля с использованием автоматизированного программного комплекса «АСК НДС-3» // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 4-2. – С. 30-33. – С. 31.
3. Ворона, А.А. Направления совершенствования системы информационного электронного взаимодействия таможенных органов Российской Федерации с иными органами государственной власти / А.А. Ворона, Ю.А. Максимов // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16, № 2. – EDN SDJGSJ.
4. Дзгоева, М. Р. Администрирование НДС в условиях цифровой экономики / М. Р. Дзгоева, Б. А. Базаева // Вестник Академии знаний. – 2024. – № 2(61). – С. 491-494. – EDN DZPDXY.
5. Икко, А. А. Инновационные инструменты налогового контроля в условиях цифровизации / А. А. Икко, Е. А. Наумова // Современные проблемы инновационной экономики. – 2023. – № 10. – С. 156-160. – DOI 10.52899/978-5-88303-660-5_156. – EDN NCAZPE.
6. Как работает АСК НДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://megaconsult.ru/blog/ask-nds#4>
7. Кувалдина, Т. Б. Налогообложение добавленной стоимости: обзор существующих проблем налогоплательщиков / Т. Б. Кувалдина // Инновационная экономика и общество. – 2020. – № 1(27). – С. 21-28. – EDN ADVYTV.
8. Наумова, Е. А. Динамика налоговых поступлений как показатель усиления фискальной функции налогов / Е. А. Наумова, А. В. Семковская // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2023. – Т. 22, № 4. – С. 73-82. – DOI 10.24182/2073-6258-2023-22-4-73-82. – EDN NMRKHD.
9. OECD published "Tax Administration 2024". [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vatupdate.com/2024/11/15/oecd-published-tax-administration-2024/> (дата обращения 23.06.2025)
10. Официальный сайт Минфина России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/budget/process/otchet/> (дата обращения -25.11.2025)
11. Староверова О. В. Аналитические цифровые инструменты ФНС России: проблемы и перспективы развития / О. В. Староверова, Г. К. Коваленко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 4, № 12(141). – С. 194-201. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2023.12.04.027. – EDN MLNBVR.
12. Статистика проведения мероприятий налогового контроля за 2024 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.russiantaxandcustoms.com/upload/iblock/5de/aq213v5a3uru94vbrrsrhmyohgbfddge/Nextons_statistics_2025_03.pdf (дата обращения -25.11.2025)
13. Цифровизация налогового администрирования как инструмент повышения эффективности налоговой политики / С.А. Алексахина, А.А. Горшкова, Н.А. Озерова, Е.Н. Нохтуева — DOI 10.18334/epp.14.12.122219. // Экономика, предпринимательство и право. — 2024. — Т. 14, № 12. — С. 7079–7094 — EDN HKDAPO.

References

1. Balakin, M. S. Sovershenstvovanie mekhanizma nalogovogo administrirovaniya lgot po NDS v usloviyah cifrovizatsii / M. S. Balakin // Nalogi i nalogooblozhenie. – 2024. – № 4. – S. 1-16. – DOI 10.7256/2454-065X.2024.4.70620. – EDN ZOGGGY.
2. Buldygin P.A., Kirillova A.S. Optimizatsiya sistemy nalogovogo administrirovaniya i kontrolya s ispolzovaniem avtomatizirovannogo programmnoy kompleksa «ASK NDS-3» // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2019. – № 4-2. – S. 30-33. – S. 31.
3. Vorona, A.A. Napravleniya sovershenstvovaniya sistemy informacionnogo elektronnoy vzaimodeystviya tamozhennykh organov Rossijskoj Federatsii s inymi organami gosudarstvennoy vlasti / A.A. Vorona, YU.A. Maksimov // Vestnik evrazijskoj nauki. – 2024. – T. 16, № 2. – EDN SDJGSJ.
4. Dzagoeva, M. R. Administrirovanie NDS v usloviyah cifrovoy ekonomiki / M. R. Dzagoeva, B. A. Bazaeva // Vestnik Akademii znaniy. – 2024. – № 2(61). – S. 491-494. – EDN DZPDXY.
5. Ikko, A. A. Innovatsionnye instrumenty nalogovogo kontrolya v usloviyah cifrovizatsii / A. A. Ikko, E. A. Naumova // Sovremennye problemy innovatsionnoy ekonomiki. – 2023. – № 10. – S. 156-160. – DOI 10.52899/978-5-88303-660-5_156. – EDN NCAZPE.
6. Kak rabotaet ASK NDS [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://megaconsult.ru/blog/ask-nds#4>
7. Kuvaldina, T. B. Nalogooblozhenie dobavlennoy stoimosti: obzor sushchestvuyushih problem nalogoplatelshchikov / T. B. Kuvaldina // Innovatsionnaya ekonomika i obshchestvo. – 2020. – № 1(27). – S. 21-28. – EDN ADVYTV.
8. Naumova, E. A. Dinamika nalogovykh postupleniy kak pokazatel usileniya fiskalnoy funktsii nalogov / E. A. Naumova, A. V. Semkovskaya // Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatelstva. – 2023. – T. 22, № 4. – S. 73-82. – DOI 10.24182/2073-6258-2023-22-4-73-82. – EDN NMRKHD.
9. OECD published "Tax Administration 2024". [Elektronnyy resurs]. – URL: <https://www.vatupdate.com/2024/11/15/oecd-published-tax-administration-2024/> (data obrashcheniya 23.06.2025)
10. Oficialnyy sayt Minfina Rossii [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/budget/process/otchet/> (data obrashcheniya -25.11.2025)

11. Staroverova O. V. Analiticheskie cifrovye instrumenty FNS Rossii: problemy i perspektivy razvitiya / O. V. Staroverova, G. K. Kovalenko // *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. – 2023. – Т. 4, № 12(141). – S. 194-201. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2023.12.04.027. – EDN MLNBVR.
12. Statistika provedeniya meropriyatij nalogovogo kontrolya za 2024 god [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: https://www.russiantaxandcustoms.com/upload/iblock/5de/aq213v5a3uru94vbrrsrhmyohgbfddge/Nextons_statistics_2025_03.pdf (data obrashcheniya -25.11.2025)
13. Cifrovizaciya nalogovogo administrirovaniya kak instrument povysheniya effektivnosti nalogovoj politiki / S.A. Aleksahina, A.A. Gorshkova, N.A. Ozerova, E.N. Nohtueva — DOI 10.18334/epp.14.12.122219. // *Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo*. — 2024. — Т. 14, № 12. — S. 7079–7094 — EDN HKDAPO.

ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Решетникова И.Г., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет
Ушакова В.Н., старший преподаватель, Тюменский Индустриальный Университет

Аннотация: Инструменты планирования занимают центральное место в эффективном управлении проектами, обеспечивая чёткую организацию, распределение ресурсов и контроль за реализацией задач. Современные инструменты позволяют делить проект на отдельные этапы, определять последовательность задач и оценивать сроки их выполнения. Рассмотрены ключевые методы и подходы к планированию проектов, их преимущества и ограничения, дана их классификация.

Ключевые слова: планирование, управление проектами, классификация методов планирования

Abstract: Planning tools are central to effective project management, ensuring clear organization, resource allocation, and task control. Modern tools allow you to divide a project into distinct stages, determine the sequence of tasks, and estimate their completion dates. Key project planning methods and approaches, their advantages and limitations, and their classification are discussed.

Keywords: planning, project management, classification of planning methods

Инструменты планирования играют ключевую роль в эффективном управлении проектами, обеспечивая четкую организацию работ, распределение ресурсов и контроль над процессом реализации проекта. Четко сформулированная цель помогает команде понять конечный результат и согласовать ожидания всех заинтересованных сторон — заказчика, участников команды и руководства организации. Инструменты позволяют разделить проект на этапы, определить последовательность задач и оценить сроки исполнения каждой из них. Это позволяет избежать ситуаций, когда выполнение одной задачи блокирует другие. Грамотное планирование позволяет эффективно распределять человеческие ресурсы, оборудование и финансы между различными этапами проекта, минимизируя риск перегрузки отдельных сотрудников или отделов. Планы помогают заранее выявить потенциальные риски и подготовить меры реагирования на возможные проблемы. Чем точнее составлен план, тем легче минимизировать последствия негативных факторов. Благодаря инструментам планирования можно отслеживать прогресс выполнения задач, выявлять отклонения от графика и своевременно реагировать на изменения условий выполнения проекта. Использование специализированных инструментов повышает уровень информированности всех участников проекта о статусе работ, позволяя оперативно обмениваться информацией и координировать усилия разных команд. Актуальность применения инструментов планирования проекта обусловлена рядом факторов, связанных с современными тенденциями ведения бизнеса, ростом конкуренции и необходимостью обеспечивать высокий уровень эффективности и надёжности при управлении проектами.

Выделяется достаточно большое количество инструментов планирования в управлении проектами [2, 4, 7, 10], а также общеэкономических методов планирования, используемых в управлении проектами. Рассмотрим их:

1. Диаграммы Ганта (Gantt Charts) Это графическое представление плана проекта, показывающее продолжительность отдельных задач и их взаимосвязи во времени. Каждый этап отображается горизонтальной полосой, длина которой соответствует продолжительности этапа. Этот метод позволяет наглядно увидеть сроки выполнения задач и зависимости между ними. Однако не отражает детально влияние изменения одной задачи на весь проект. [2]

2. Метод критического пути (Critical Path Method, CPM) Используется для определения минимальной длительности всего проекта. Этот метод позволяет выявить последовательность задач, определяющих общую длительность проекта ("критический путь"). К достоинствам можно отнести, что он помогает оптимизировать ресурсы и сокращать срок выполнения

проекта. Недостатком метода выделяют то, что он сложен в реализации вручную для больших проектов.

3. WBS (Work Breakdown Structure) Одним из фундаментальных инструментов организации проектной деятельности выступает структура декомпозиции работ (WBS). Её основным преимуществом является способность разложить общий объём работ на меньшие, легкоуправляемые компоненты, обеспечивая чёткую иерархию задач и распределение ответственности среди членов команды. Благодаря этому повышается прозрачность и понятность всего проекта. Однако недостатком данной методики является необходимость значительных усилий на начальном этапе проектирования структуры, особенно в масштабных проектах, где создание полной и точной WBS становится трудоёмкой задачей.

4. PERT (Program Evaluation and Review Technique) Методика оценки и анализа программы (PERT) представляет собой усовершенствованную версию метода критического пути, способствующую учету вероятности и неопределённости. Она позволяет моделировать различные сценарии выполнения задач посредством трёх видов оценок продолжительности: оптимистической, пессимистической и ожидаемой. Преимуществом данного подхода является его пригодность для комплексных проектов с высокими показателями неопределённости. Тем не менее, применение PERT сопряжено с дополнительными усилиями по расчету вероятностных оценок, что осложняет использование метода в большом масштабе.

5. Методы сетевого анализа (Network Analysis Methods) Методы сетевого анализа служат графическим инструментом отображения взаимозависимостей между различными элементами проекта. Их преимущество заключается в удобстве представления взаимосвязей задач, что значительно облегчает идентификацию потенциальных узких мест и критических участков проекта. Вместе с тем сложность восприятия возрастает с увеличением размеров и количества элементов сети, что может сделать этот инструмент неудобным для крупномасштабных проектов.

6. Система временных рамок (Timeboxing) Временное фиксированное планирование предполагает установку строгих временных ограничений для каждой стадии или фазы проекта. Этот подход содействует укреплению временной дисциплины и контролю над процессом. Одним из положительных эффектов timeboxing является стимулирование концентрации команд на текущих целях и предотвращение распыления усилий. Однако жесткость временного каркаса может ограничить возможности реагирования на возникающие изменения, делая данный метод недостаточно гибким для адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

7. Матрица приоритетов задач (Task Priority Matrix) Приоритетные матрицы задач представляют собой простой и эффективный механизм определения порядка выполнения задач исходя из их важности и срочности. Они облегчают процесс принятия решений командой и помогают избежать одновременного выполнения большого числа конкурирующих задач. Но одним из существенных недостатков является потребность в постоянном мониторинге и актуализации приоритетов, поскольку ситуация в проекте постоянно меняется, и значимость отдельных задач может колебаться.

8. Управление графиком (Schedule Management) Планирование и контроль графика проекта играют ключевую роль в обеспечении успешной реализации запланированных задач. Основное достоинство данного подхода состоит в систематическом наблюдении за ходом выполнения проекта и оперативной реакции на отклонения от намеченного курса. Недостатком же является постоянная необходимость активного мониторинга, что создаёт дополнительную нагрузку на менеджеров и команду проекта.[6]

9. Жизненный цикл проекта (Project Life Cycle Models) Концепция жизненных циклов проектов определяет последовательность шагов, необходимых для перехода от начальной идеи до завершения проекта. Использование стандартных моделей, таких как водопадная или agile-методология, обеспечивает структуру и порядок выполнения работ. Однако некоторые типы проектов плохо совместимы с классическими моделями, требуя либо адаптивных гибридных подходов, либо принципиально иных схем управления.

10. Этапный подход (Phase Gate Process) Данный подход подразумевает прохождение проекта через ряд последовательных этапов, заканчивающихся промежуточными контрольными точками («гейтами»), где принимается решение о продолжении или завершении проекта. Основной плюс такого подхода — раннее выявление проблем и снижение рисков. Главный недостаток — дополнительное время и ресурсы, требуемые для осуществления проверок и процедур, что может существенно замедлить развитие проекта.

11. SMART-подход (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound Goals). Постановка чётких, измеримых, достижимых, релевантных и ограниченных по срокам целей (SMART) считается мощным инструментом повышения качества целеполагания в управлении проектами. Это усиливает ответственность исполнителей и направляет усилия на достижение стратегических целей. Минусом является тот факт, что некорректно сформулированные критерии цели могут свести пользу метода к минимуму.

12. Таблицы требований (Requirement Tables) Таблица требований служит формальным документом, отражающим полный перечень функциональных и нефункциональных характеристик конечного продукта. Основные достоинства заключаются в том, что таблица устраняет двусмысленность и формирует единую точку отсчета для всех заинтересованных сторон. Однако большие объёмы таблиц трудно поддерживать актуальными, и постоянные обновления требуют значительного административного ресурса.

13. Показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPIs) Использование количественных показателей эффективности позволяет контролировать степень продвижения проекта к поставленным целям. Грамотно подобранные KPI создают надёжную систему обратной связи, повышая общую эффективность проекта. В то же время неправильный выбор индикаторов или избыточность измерения может привести к искажённым результатам и излишней нагрузке на аналитиков.

14. Модели принятия решений (Decision-Making Models) Применение стандартизированных методик принятия решений, таких как SWOT-анализ или дерево решений, снижает зависимость от интуиции и личного мнения, придавая процессу большую рациональность. Хотя подобный подход обладает рядом преимуществ, основной минус заключается в повышенных временных издержках, связанных с подготовкой и обработкой данных, необходимых для формирования обоснованного решения. [1, 3]

15. Ретроспективы и непрерывное улучшение (Retrospectives & Continuous Improvement). Практики ретроспектив предполагают регулярные встречи для обсуждения предыдущих этапов проекта с целью извлечения уроков и выработки рекомендаций по улучшению дальнейших операций. [11] Этот подход активно используется в рамках гибких методологий (Agile, Scrum), способствуя развитию культуры самосовершенствования и открытости. Его главный недостаток — низкая эффективность при пассивном участии сотрудников или отсутствии должной мотивации к переменам. [5]

Помимо упомянутых ранее инструментов, существует ещё ряд эффективных методик и технологий, применяемых для планирования проектов.

Инструменты планирования проектов управления можно классифицировать по следующим признакам. [8, 9]

1. Классификация по характеру подхода:

При данной квалификации инструменты разделены на два класса: формальные и интуитивные.

Формальные инструменты: основаны на количественных показателях, строгих правилах и алгоритмах. Они применяются для стандартизированных и хорошо изученных проектов, где важна точность и надёжность расчётов: Диаграммы Ганта, метод критического пути, PERT, WBS, Earned Value Management, анализ критической цепи, ABC-анализ, Six Sigma.

Интуитивные инструменты: предполагают большую долю творческого подхода, индивидуального опыта и интуиции руководителя проекта.

Они лучше работают в ситуациях с высокой долей неопределённости или творческих задач: Mind mapping, Rolling wave planning, Progressive elaboration, Theory of constraints, Holistic approach.

2. Классификация по назначению и области применения:

Можно выделить четыре большие группы инструментов, каждая из которых решает определённую задачу в рамках планирования проекта.

Инструменты для начального этапа (инициализация и разработка концепции): служат для первичного формирования идеи проекта, исследования рынка, выбора стратегических направлений и ориентировочных планов: Benchmarking, SWOT/PEST анализы, Теория ограничений, Mind mapping, Kanban.

Инструменты для основного этапа (детализированное планирование и реализация): включают конкретные техники и программы, позволяющие создать детальную дорожную карту проекта, распределять ресурсы и контролировать ход выполнения: Диаграммы Ганта, WBS, Critical path method, PERT, Management by objectives, календарное планирование, Rolling wave planning.

Инструменты для финального этапа (контроль, завершение и ретроспектива): обеспечивают мониторинг прогресса, внесение корректировок, завершающую проверку соответствия требованиям и проведение итоговых анализов: Retrospective meetings, Benchmarking, Earned value management, SMART-принцип, Tableau des besoins, ABC-анализ, Бенчмаркинг.

Универсальные инструменты: охватывают разные стадии проекта и универсальны в применении. Их

используют практически на любом этапе и в любой ситуации: Kanban, бенчмаркинг, теория ограничений, Six Sigma, PMBoK.

3. Классификация по степени автоматизации:

Важнейший критерий в современном мире информационных технологий — насколько автоматизирована работа с инструментом.

Автоматизированные инструменты: компьютерные программы и сервисы, обеспечивающие быстрый доступ к данным, расчёт показателей и визуализацию: MS Project, Jira, Trello, Smartsheet, Primavera, Spider Project.

Традиционные инструменты: бумажные носители, whiteboard, электронные таблицы Excel и Google Sheets, которые хотя и поддерживают аналитику, требуют ручного ввода данных и интерпретации результатов: Paper-based Gantt charts, whiteboarding sessions, spreadsheet-based project timelines.

4. Классификация по типу планирования:

Также полезно разделить инструменты по видам деятельности, которые они обслуживают.

Операционное планирование: направлено на повседневную организацию задач и своевременное исполнение ежедневных операций. Сюда входят краткосрочные мероприятия, направленные на оперативное решение возникающих вопросов: календарное планирование, Kanban, метод наименьших усилий, Management by objectives.

Стратегическое планирование: нацелено на разработку общей концепции проекта, постановку глобальных целей и выработку политики выполнения проекта. Здесь важны более масштабные и перспективные задачи: SWOT/PEST-анализ, бенчмаркинг,

прогрессивное детализирование, Theoretical of constraints, Six Sigma.

В заключение можно сказать, что объединяя различные инструменты планирования, важно понимать, что наилучший эффект достигается комбинацией разных техник, подобранных исходя из конкретной ситуации, характеристик проекта и предпочтений команды. Выбор правильного набора инструментов обеспечит эффективное планирование и повысит шансы успешного завершения проекта

Эффективность применения инструментов планирования проекта определяется несколькими факторами: правильностью выбора инструментария, уровнем квалификации менеджеров, качеством данных и способностью быстро адаптироваться к изменениям. Важно помнить, что ни один инструмент сам по себе не гарантирует успеха — главное умение грамотно сочетать и применять подходящие инструменты в нужное время и месте.

Инструменты планирования остаются важнейшим элементом успешной реализации проектов, особенно в эпоху высоких темпов изменений и растущей конкуренции. Компании, использующие современные и эффективные инструменты, способны быстрее адаптироваться к новым условиям, оптимально распоряжаться ресурсами и достигать поставленных целей.

Таким образом, инструменты планирования являются важнейшим элементом успешного управления проектами, поскольку обеспечивают ясность видения результата, повышают эффективность распределения ресурсов и способствуют своевременному выполнению задач.

Библиографический список

1. Ашихмин, О.В. Цифровизация процессов принятия технологических и проектных решений в современном строительстве / О.В. Ашихмин, А.П. Шестакова // Архитектура, строительство, транспорт. - 2022. - № 2. - С. 95-103.
2. Борисова, Е. И. Синергия календарно-сетевого планирования и VR технологий в строительном производстве / Е. И. Борисова // Проблемы и перспективы осуществления междисциплинарных исследований : Сборник статей Международной научно-практической конференции, Уфа, 15 декабря 2024 года. - Уфа: ООО "Аэтерна", 2024. - С. 202-205.
3. Егорова, В. П. Управление технологическими проектами на основе Digital Twin / В. П. Егорова // Управление инновациями в условиях цифровой трансформации : Материалы Всероссийской студенческой учебно-научной конференции, Санкт-Петербург, 22–23 апреля 2022 года. - Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2022. - С. 69-73. - DOI 10.18720/SPBPU/2/id22-54.
4. Журман, Ю. В. Управление проектами в строительстве: анализ методов и инструментов управления строительными проектами с акцентом на планирование, контроль и соблюдение сроков / Ю. В. Журман // Инновационное развитие современной науки: теория и практика : сборник научных трудов по материалам XVIII Международной научно-практической конференции, Анапа, 09 сентября 2023 года. - Анапа: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-исследовательский центр экономических и социальных процессов» в Южном Федеральном округе, 2023. - С. 122-125.
5. Использование инструмента бережливого производства в управлении поставками материалов в течение жизненного цикла строительного проекта / Л. А. Опарина, Е. А. Барзыгин, Я. А. Гриднева, Н. С. Касьяненко // Вестник МГСУ. - 2024. - Т. 19, № 5. - С. 826-835.
6. Кузьмин, А. М. Метод критической цепи - один из инструментов планирования и управления проектами / А. М. Кузьмин, Е. А. Высоковская // Методы менеджмента качества. - 2020. - № 11. - С. 45.
7. Курбалова, А. А. Особенности формирования структурной декомпозиции работ как инструмента управления стоимостью строительного проекта / А. А. Курбалова // Научный аспект. - 2023. - Т. 7, № 11. - С. 806-812
8. Леонтьев, С. М. Эффективное планирование и распределение ресурсов в проектах / С. М. Леонтьев // Вестник магистратуры. - 2023. - № 8(143). - С. 56-57.
9. Овезбердиева, А. Управление строительными проектами: принципы и инструменты для эффективного планирования / А. Овезбердиева, Г. Чарыев, Й. Илгелдиев // Вестник науки. - 2024. - Т. 2, № 11(80). - С. 1301-1304.
10. Стрижаков, Д. В. Управление инновационными проектами на предприятиях: организационный инструментарий / Д. В. Стрижаков, Е. Н. Стрижакова // Менеджмент в России и за рубежом. - 2024. - № 3. - С. 51-59
11. Чикишева, Н.М. К вопросу о систематизации отечественного опыта реконструкции жилых домов первых массовых серий/ Н.М. Чикишева, А.П. Шестакова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. -2013. - № 3 (51). - С. 47.

References

1. Ashihmin, O.V. Cifrovizaciya processov prinyatiya tekhnologicheskikh i pro-ektnykh reshenij v sovremennom stroitelstve / O.V. Ashihmin, A.P. SHeStakova // Arhi-tektura, stroitelstvo, transport. - 2022. - № 2. - S. 95-103.
2. Borisova, E. I. Sinergiya kalendarno-setevogo planirovaniya i VR tekhnolo-gij v stroitelnom proizvodstve / E. I. Borisova // Problemy i perspektivy osushchestv-leniya mezhdisciplinarnykh issledovaniy : Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Ufa, 15 dekabrya 2024 goda. - Ufa: OOO "Aeterna", 2024. - S. 202-205.
3. Egorova, V. P. Upravlenie tekhnologicheskimi proektami na osnove Digital Twin / V. P. Egorova // Upravlenie innovatsiyami v usloviyah cifrovoj transformatsii : Materialy Vserossiyskoy studencheskoy uchebno-nauchnoy konferencii, Sankt-Peterburg, 22-23 aprelya 2022 goda. - Sankt-Peterburg: Federalnoe gosudarstvennoe avtonomnoe obrazovatelnoe uchrezhdenie vysshego obrazovaniya "Sankt-Peterburgskij politekhnicheskij universitet Petra Velikogo", 2022. - S. 69-73. - DOI 10.18720/SPBPU/2/id22-54.
4. ZHurman, YU. V. Upravlenie proektami v stroitelstve: analiz metodov i instrumentov upravleniya stroitelnyimi proektami s akcentom na planirovanie, kon-trol i soblyudenie srokov / YU. V. ZHurman // Innovatsionnoe razvitie sovremennoj nauki: teoriya i praktika : sbornik nauchnykh trudov po materialam XVIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Anapa, 09 sentyabrya 2023 goda. - Anapa: Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennostyu «Nauchno-issledovatel'skij centr ekonomicheskikh i socialnykh processov» v YUzhnom Federalnom okruge, 2023. - S. 122-125.
5. Ispolzovanie instrumenta berezhlivogo proizvodstva v upravlenii po-stavkami materialov v techenie zhiznennogo cikla stroitel'nogo proekta / L. A. Oparina, E. A. Barzygin, YA. A. Gridneva, N. S. Kasyanenko // Vestnik MGSU. - 2024. - T. 19, № 5. - S. 826-835.
6. Kuzmin, A. M. Metod kriticheskoy cepi - odin iz instrumentov planiro-vaniya i upravleniya proektami / A. M. Kuzmin, E. A. Vysokovskaya // Metody menedzhmen-ta kachestva. - 2020. - № 11. - S. 45.
7. Kurbalova, A. A. Osobennosti formirovaniya strukturnoj dekompozicii rabot kak instrumenta upravleniya stoimostyu stroitel'nogo proekta / A. A. Kurbalova // Nauchnyj aspekt. - 2023. - T. 7, № 11. - S. 806-812
8. Leontev, S. M. Effektivnoe planirovanie i raspredelenie resursov v proektah / S. M. Leontev // Vestnik magis-tratury. - 2023. - № 8(143). - S. 56-57.
9. Ovezberdieva, A. Upravlenie stroitelnyimi proektami: principy i in-strumenty dlya effektivnogo planirovaniya / A. Ovezberdieva, G. CHaryev, J. Ilgeldiev // Vestnik nauki. - 2024. - T. 2, № 11(80). - S. 1301-1304.
10. Strizhakov, D. V. Upravlenie innovatsionnymi proektami na predpriyatiyah: organizatsionnyj instrumentarij / D. V. Strizhakov, E. N. Strizhakova // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. - 2024. - № 3. - S. 51-59
11. CHikisheva, N.M. K voprosu o sistematizatsii otechestvennogo opyta rekon-strukcii zhilykh domov pervykh massovykh serij/ N.M. CHikisheva, A.P. SHeStakova // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal. -2013. - № 3 (51). - S. 47.

ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КРИВОЙ КУЗНЕЦА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Саввин Э.Э., младший научный сотрудник, Арктический научно-исследовательский центр Республики Саха (Якутия)

Аннотация: В статье проверяется гипотеза экологической кривой Кузнецца для выбросов CO, SO₂ и NO₂ в Республике Саха (Якутия) в 2000–2023 гг. Реальный ВРП на душу населения рассчитывается по цепному индексу Пааше, зависимости «доход – выбросы» оцениваются линейными, квадратичными и кубическими регрессиями. Выявлены положительная линейная связь для CO и U-образные формы для SO₂ и NO₂, что не подтверждает классическую инвертированную U-кривую. Сделан вывод о сохранении восходящей фазы ЭКК и необходимости экологической модернизации северных регионов.

Ключевые слова: экологическая кривая Кузнецца; экологическая нагрузка; экономический рост; выбросы загрязняющих веществ; Республика Саха (Якутия); регрессионный анализ; устойчивое развитие.

Abstract: The article tests the Environmental Kuznets Curve (EKC) hypothesis for CO, SO₂ and NO₂ emissions in the Republic of Sakha (Yakutia) over 2000–2023. Real GRP per capita is calculated using a Paasche chain index, and the income–emissions relationship is estimated with polynomial regressions. The results show a positive linear link for CO and U-shaped relationships for SO₂ and NO₂, indicating that the region remains on the upward phase and needs environmental modernization.

Keywords: Environmental Kuznets Curve, environmental pressure, economic growth, air pollutant emissions, Republic of Sakha (Yakutia), regression analysis, sustainable development.

Гипотеза экологической кривой Кузнецца (ЭКК) предполагает нелинейную зависимость между уровнем дохода и экологической нагрузкой, имеющую инвертированную U-форму [12, с. 8–9]. По данным эмпирических исследований для российских регионов форма зависимости неоднородна: пространственно-эконометрические оценки показывают, что инвертированная U-форма выявляется не во всех случаях, тогда как в большинстве наблюдений сохраняется положительная зависимость выбросов от дохода, характерная для восходящей ветви ЭКК [4, с. 53–55, 59–61].

Для северных и арктических регионов России отмечается неоднородность проявлений ЭКК: в ряде субъектов нисходящая ветвь не формируется — по данным кластерного анализа для регионов с низким уровнем доходов («бедных» кластеров) квадратичные и кубические спецификации статистически незначимы, а зависимость между ВРП и выбросами от стационарных источников остаётся положительной [2, с. 222–223]. В частности, для Республики Саха (Якутия) на данных 2000–2022 гг. гипотеза ЭКК не подтверждается; среди факторов авторы выделяют структуру топливно-энергетического баланса и низкий удельный вес природоохранных инвестиций (в среднем около 0,7% к ВРП и 2,0% к валовым инвестициям; длительные паузы во вводе газоочистного оборудования), что ограничивает появление нисходящей ветви кривой [5, с. 239, 253].

Корректность проверки гипотезы ЭКК во многом определяется способом приведения ВРП к сопоставимым ценам: применение непрофильных дефляторов (например, ИПЦ) или смещение базовых годов искажает тренды и положение поворотной точки [8, с. 206–212]. В настоящей работе реальный ВРП на душу населения рассчитан с использованием цепного индекса Пааше, построенного на основе официальных индексов-дефляторов ВВП РФ «к предыдущему году». Такой подход обеспечивает единую ценовую базу при отсутствии региональных дефляторов ВРП и соответствует принципам построения агрегатных индексов объёма и цен [13]. Цепной индекс Пааше I_t^P определялся произведением годовых индексов-дефляторов (см. формулу 1):

$$I_t^P = \prod_{i=2001}^t D_i \quad (1);$$

где D_i – индекс-дефлятор ВВП Российской Федерации к предыдущему году, %.

Реальный ВРП на душу населения Y_t^{real} получен путём приведения номинального ВРП к постоянным

ценам 2000 г. через деление на накопленный индекс цен (см. формулу 2):

$$Y_t^{real} = \frac{Y_t^{nom}}{I_t^P / 100} \quad (2);$$

где Y_t^{nom} – номинальный ВРП на душу населения (текущие цены).

В работе эмпирически тестируется гипотеза экологической кривой Кузнецца с уточнением формы зависимости «доход – выбросы».

Анализ охватывает ежегодные данные за период 2000–2023 гг.:

1. Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения по Республике Саха (Якутия) — номинальные значения в текущих ценах; численность — среднегодовая (Росстат) [11]. Единицы: тыс. руб./чел.

2. Индексы-дефляторы валового внутреннего продукта (ВВП) РФ «к предыдущему году» (Росстат) [10] для построения цепного индекса Пааше. Единицы: % к предыдущему году.

3. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников: диоксид азота (NO₂), оксид углерода (CO), диоксид серы (SO₂) — по государственным докладом о состоянии и охране окружающей среды Республики Саха (Якутия) [3] и статистическому сборнику [9]. Единицы: тыс. т.

Для оценки гипотезы экологической кривой Кузнецца последовательно оцениваются три спецификации — линейная, квадратичная и кубическая, — построенные на годовом ряду 2000–2023 гг.

$$E_t = \beta_0 + \beta_1 Y_t + \varepsilon_t \quad (3);$$

$$E_t = \beta_0 + \beta_1 \tilde{Y}_t + \beta_2 \tilde{Y}_t^2 + \varepsilon_t \quad (4);$$

$$E_t = \beta_0 + \beta_1 \tilde{Y}_t + \beta_2 \tilde{Y}_t^2 + \beta_3 \tilde{Y}_t^3 + \varepsilon_t \quad (5);$$

где $E_t \in \{NO_2, CO, SO_2\}$ – объём выбросов от стационарных источников (тыс. т);

Y_t – реальный ВРП на душу населения (тыс. руб., цены 2000 г.);

\tilde{Y}_t – центрированный предиктор;

ε_t – случайная ошибка.

Оценивание моделей (3)–(5) выполнено методом наименьших квадратов. В российской литературе по ЭКК применяются полиномиальные зависимости «доход–загрязнение» с представлением R^2 и -статистики и анализом формы кривой [12, с. 12–15]. На региональных данных РФ нелинейность задаётся включением квадратичного члена дохода [4, с. 54–59]. Сопоставимые полиномиальные постановки используются и в международных исследованиях по России: публикуются оценки коэффициентов, их значимость и результаты проверок адекватности моделей [14, с.

256–260]. Выполнена проверка на гетероскедастичность, поскольку нарушение предпосылки постоянства дисперсии ошибок делает выводы о статистической значимости менее надёжными [7, с. 24–28].

По модели СО при больших значениях дохода заметно умеренное увеличение вертикального разброса остатков; в центральной части диапазона разброс

ниже (см. рис. 1). Среднее значение остатков близко к нулю, чередование знаков случайное — регулярного рисунка не наблюдается. Это соответствует слабой гетероскедастичности, которая может лишь уменьшать точность стандартных ошибок; спецификация остаётся адекватной, а общая направленность зависимости, полученная при оценивании, сохраняется.

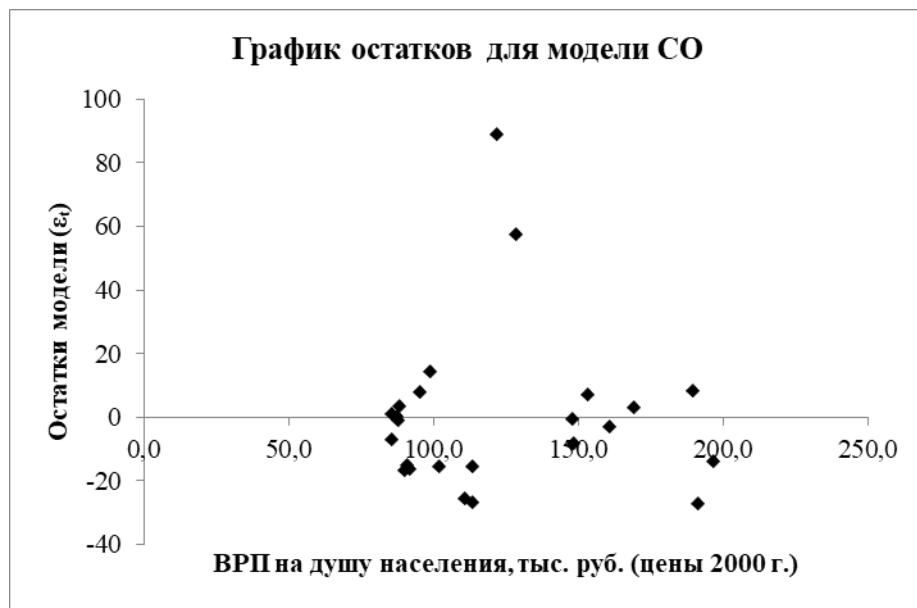


Рисунок 1 – График остатков для модели СО (линейная форма)

Для SO_2 облако точек вокруг нулевой линии в целом компактно по всему диапазону предиктора; явного увеличения вертикального разброса к высоким значениям дохода не наблюдается (см. рис. 2). Отмечается один-два одиночных отклонения по модулю в

середине диапазона, но они не формируют устойчивого рисунка. В среднем остатки близки к нулю — признаков выраженной гетероскедастичности нет, квадратичная спецификация адекватна.

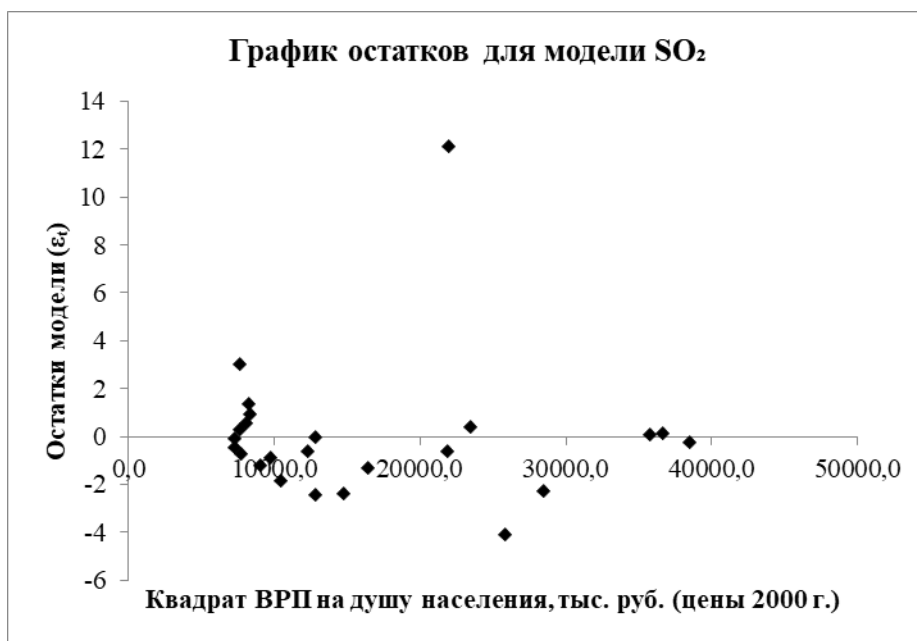


Рисунок 2 – График остатков для модели SO_2 (квадратичная форма)

Для NO_2 распределение остатков по всему диапазону предиктора выглядит в целом равномерным: явного роста вертикального разброса к высоким значениям дохода не наблюдается (см. рис. 3). Видны отдельные отрицательные выбросы в средней зоне,

но они единичны и не образуют устойчивой структуры; среднее значение остатков близко к нулю. Следовательно, выраженной гетероскедастичности не выявлено, выбранная квадратичная спецификация адекватна.

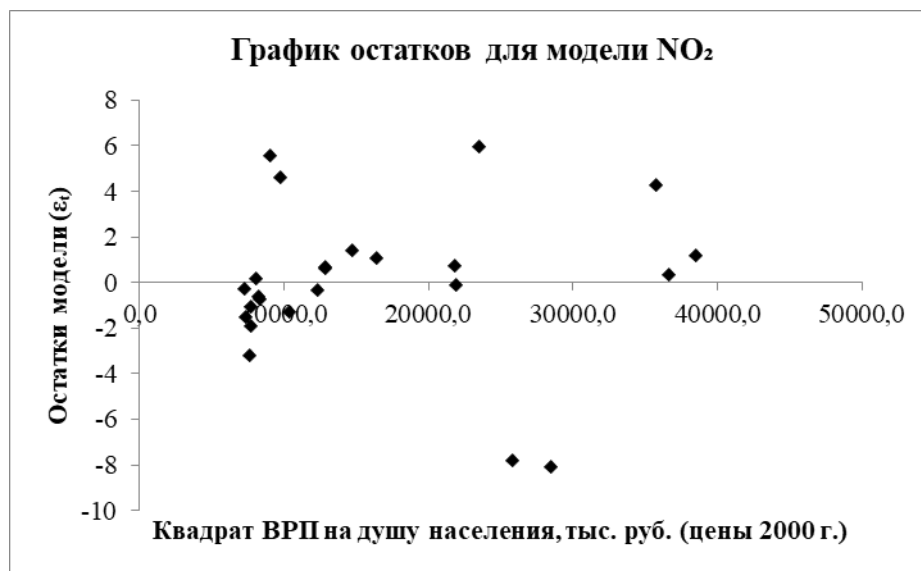


Рисунок 3 – График остатков для модели NO₂ (квадратичная форма)

По совокупности графиков остатков выраженных нарушений предпосылки постоянства дисперсии ошибок не выявлено: для NO₂ и SO₂ распределение остатков равномерно по диапазону предиктора; для CO отмечена лишь слабая неоднородность дисперсии

на правом краю, не влияющая на качественные выводы. Дополнительная корректировка стандартных ошибок не потребовалась, поскольку выраженной гетероскедастичности не выявлено.

Таблица 1. ВРП на душу в постоянных ценах 2000 г., тыс. руб., и выбросы, тыс. тонн (РС(Я), 2000–2023)

Год	ВРП на душу населения в постоянных ценах 2000 г., тыс. рублей	Диоксид азота, тыс. тонн	Оксид углерода, тыс. тонн	Диоксид серы, тыс. тонн
2000	85.4	24.8	49.3	15.1
2001	90.8	24.5	47.3	15.9
2002	90.0	25.3	44.5	15.2
2003	91.4	24.4	46.6	15.4
2004	87.5	23.2	57.8	17.9
2005	87.3	21.9	58.6	15.2
2006	85.5	23.6	57.5	14.7
2007	87.9	24.0	62.4	14.1
2008	95.0	30.8	75.1	12.9
2009	98.8	30.0	85.9	12.9
2010	101.9	24.3	59.4	11.7
2011	110.8	26.0	59.5	12.4
2012	113.2	27.2	60.9	12.9
2013	113.3	27.3	72.4	10.5
2014	121.5	29.2	186.1	10.4
2015	128.2	30.0	162.2	11.5
2016	147.8	34.1	126.1	13.1
2017	148.1	33.4	118.8	25.8
2018	160.6	29.5	138.4	10.8
2019	168.7	32.1	153.7	13.7
2020	153.2	40.9	140.1	14.5
2021	189.1	52.9	181.8	19.7
2022	191.3	50.0	148.8	20.3
2023	196.2	53.2	167.9	21.0

Источник: расчёты автора по [10; 11] (GRPP) и [3; 9] (выбросы).

Таблица 1 отражает динамику экономической активности и загрязнения атмосферы за исследуемый период. ВРП на душу населения в постоянных ценах увеличился более чем в два раза — с 85,4 тыс. руб. в 2000 г. до 196,2 тыс. руб. в 2023 г. При этом выбросы загрязняющих веществ демонстрируют разнонаправленные тенденции.

Для CO и SO₂ в начале периода наблюдалось снижение объёмов выбросов, однако начиная с 2014–2016 гг. происходит рост, особенно заметный после 2020 г. (см. табл. 1). Диоксид азота (NO₂) также характеризуется восходящей динамикой с постепенным увеличением выбросов в последние годы.

Таким образом, на фоне устойчивого ВРП на душу населения не наблюдается монотонного сокращения загрязнений, что указывает на возможное наличие U-или N-образной зависимости, типичной для экологической кривой Кузнеца. Подтверждение этих зависимостей даёт последующий регрессионный анализ.

Итоговые коэффициенты и уровни значимости приведены в табл. 2–4. Для оксида углерода наиболее адекватна линейная спецификация — связь между доходом и выбросами положительная и статистически значимая (см. табл. 2).

Таблица 2 - Оксид углерода, CO

Переменные	Модель 1	Модель 2	Модель 3
VRP_pc	1.132	3.326	4.344
p	0.000	0.022	0.675
VRP_pc ²		-0.008	-0.016
p		0.117	0.839
VRP_pc ³			0.000
p			0.921
Constant	-40.474	-177.437	-220.624
p	0.044	0.051	0.620
R ²	0.727	0.758	0.758
N	24	24	24

Примечание: $p \leq 0,05$ — значимо; лучшая по качеству — Модель 1 (линейная). Источник: расчёты автора.

Для диоксида серы квадратичная спецификация предпочтительна, однако доля объяснённой вариации невысока, что ожидаемо для короткого годового ряда и незахваченных структурных факторов. Зна-

чимые коэффициенты при Y и Y^2 позволяют надёжно идентифицировать U-образную форму зависимости. (см. табл. 3).

Таблица 3 - Диоксид серы, SO₂

Переменные	Модель 1	Модель 2	Модель 3
VRP_pc	0.039	-0.405	-1.444
p	0.059	0.022	0.251
VRP_pc ²		0.002	0.009
p		0.013	0.313
VRP_pc ³			0.000
p			0.401
Constant	10.085	37.828	81.872
p	0.001	0.002	0.134
R ²	0.153	0.373	0.396
N	24	24	24

Примечание: $p \leq 0,05$ — значимо; лучшая по качеству — Модель 2 (квадратичная). Источник: расчёты автора.

Для диоксида азота также выявлена U-образная зависимость; лучшей по качеству является квадратичная модель (см. табл. 4).

Таблица 4 - Диоксид азота, NO₂

Переменные	Модель 1	Модель 2	Модель 3
VRP_pc	0.221	-0.395	2.401
p	0.000	0.002	0.070
VRP_pc ²		0.002	-0.019
p		0.003	0.059
VRP_pc ³			0.000
p			0.036
Constant	3.819	42.304	-76.278
p	0.221	0.002	0.172
R ²	0.798	0.868	0.895
N	24	24	24

Примечание: $p \leq 0,05$ — значимо; лучшая по качеству — Модель 2 (квадратичная). Источник: расчёты автора.

Для наглядного представления полученных зависимостей на рисунках 4–6 показаны оценённые регрессионные кривые между выбросами загрязняющих веществ и реальным ВРП на душу населения (в ценах 2000 г.).

Для оксида углерода (рис. 4) получена статистически значимая монотонно возрастающая линейная связь: с ростом дохода объём выбросов увеличивается, что свидетельствует об отсутствии нисходящей ветви экологической кривой Кузнеця. Такая динамика соответствует восходящей части ЭКК, типичной для регионов с сохраняющейся индустриальной структурой производства.

Для диоксида серы (рис. 5) получена U-образная зависимость, где минимальные значения выбросов приходятся на средний уровень дохода. При дальнейшем росте ВРП наблюдается постепенное увеличение выбросов, что может отражать как технологи-

ческую специфику региональной энергетики, так и циклические колебания промышленного производства. Невысокое значение R^2 указывает на влияние внешних факторов, не включённых в модель.

Для диоксида азота (рис. 6) также выявлена U-образная форма: при низком уровне ВРП на душу населения наблюдается постепенное снижение выбросов, а при переходе к более высоким значениям ВРП – их рост. Такая динамика подтверждает наличие структурных изменений, при которых экономический рост сопровождается ростом нагрузки после определённого порога.

Полученные результаты не подтверждают классическую инвертированную U-форму экологической кривой Кузнеця для Республики Саха (Якутия). Для оксида углерода (CO) выявлена устойчивая положительная линейная зависимость, что указывает на сохранение восходящей ветви ЭКК.

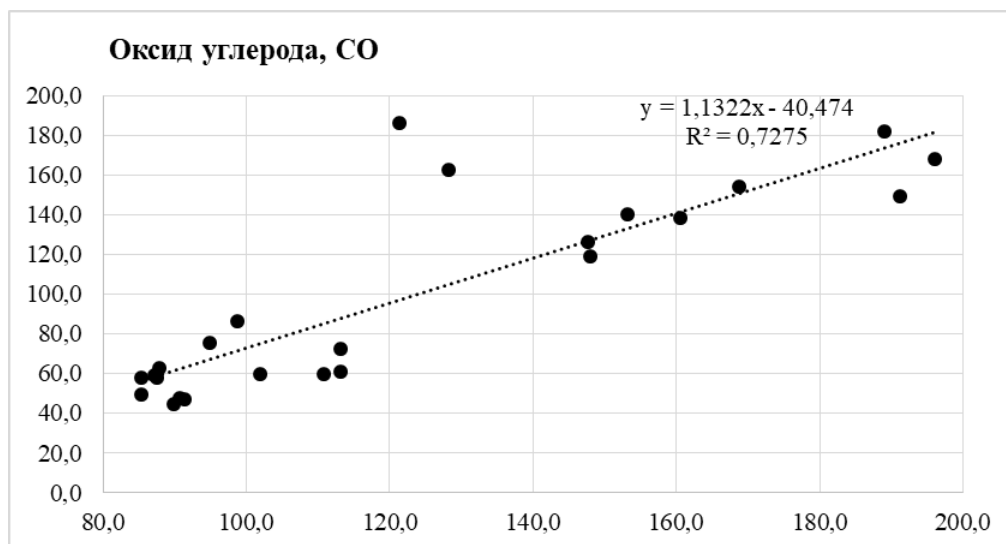


Рисунок 4 – Зависимость выбросов оксида углерода (CO) от ВРП на душу населения в постоянных ценах 2000 г. в Республике Саха (Якутия) (результаты авторских расчётов)

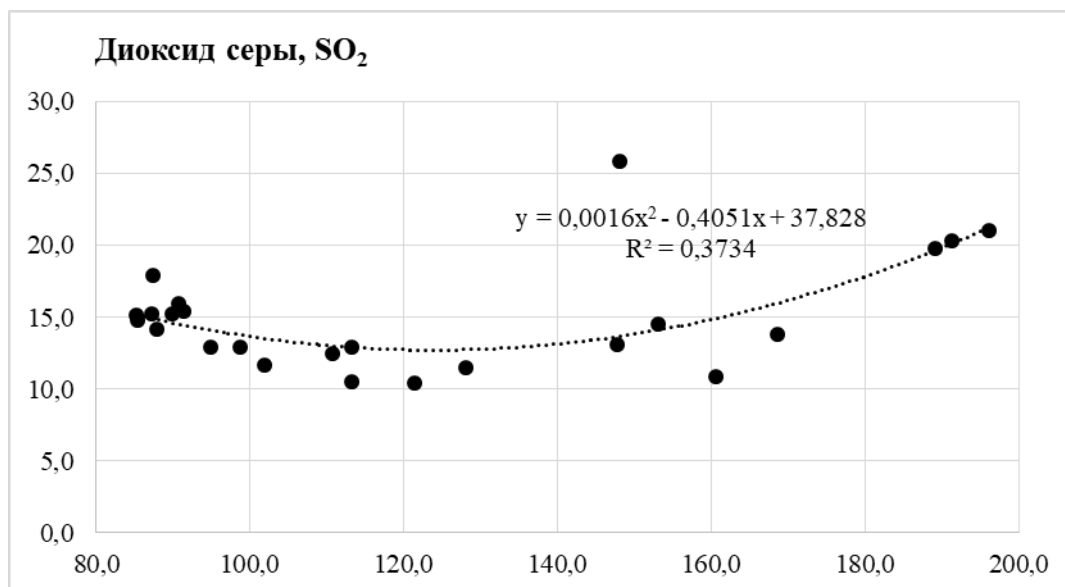


Рисунок 5 – Зависимость выбросов диоксида серы (SO₂) от ВРП на душу населения в постоянных ценах 2000 г. в Республике Саха (Якутия) (результаты авторских расчётов)

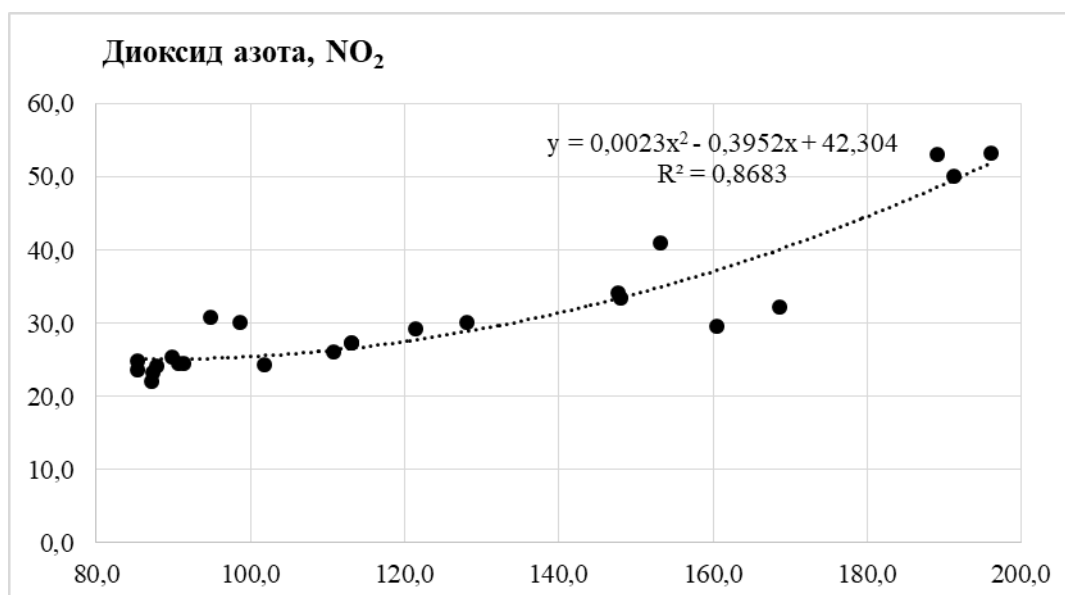


Рисунок 6 – Зависимость выбросов диоксида азота (NO₂) от ВРП на душу населения в постоянных ценах 2000 г. в Республике Саха (Якутия) (результаты авторских расчётов)

Для диоксида серы (SO₂) и диоксида азота (NO₂) зависимости имеют U-образную форму, то есть нисходящая ветвь в наблюдаемом диапазоне дохода отсутствует. Таким образом, экологический «перелом» не достигнут, а рост дохода сопровождается увеличением нагрузки на окружающую среду.

Сходные результаты получены в исследованиях по северным и арктическим субъектам РФ: для Республики Саха (Якутия) за период 2000–2022 гг. фиксируется рост выбросов при увеличении ВРП на фоне ограниченной модернизации производственных мощностей и низкой доли природоохранных инвестиций [5, с. 239–253]. Это согласуется с выявленной здесь положительной и U-образной динамикой, указывающей на преобладание «традиционных» факторов загрязнения.

В литературе подчёркивается длительное сохранение техногенных нагрузок в условиях экстремального климата, низкой плотности населения и пространственной разобщённости производственных центров Якутии [1, с. 133–138]. Эти особенности усиливают инерционность экологических процессов и затрудняют проявление нисходящей ветви ЭКК даже при росте доходов.

Для ряда северных регионов описано смещение экологической повестки в сторону климатической проблематики, при котором вопросы локальных загрязнений воздуха теряют приоритет; это ослабляет стимулы к технологическим обновлениям, необходимым для снижения выбросов на стадии экономического роста [6, с. 96–100].

В современных международных исследованиях отмечается существенная вариативность формы зависимости «доход – загрязнение окружающей сре-

ды». Для ряда стран подтверждается существование экологической кривой Кузнецца (ЭКК), тогда как в некоторых экономиках, включая отдельные государства региона MENA (например, ОАЭ, Тунис, Марокко), инвертированная U-образная форма зависимости не находит подтверждения [15, с. 108–118].

Специфика северных и арктических территорий, по-видимому, заключается в более позднем достижении экологического «перелома», что сопряжено с необходимостью дополнительных институционально-технологических условий в суровых климатических параметрах; полученные для Республики Саха (Якутия) оценки согласуются с такой интерпретацией.

Таким образом, выявленные закономерности в целом согласуются с результатами, полученными для других северных и арктических регионов, и отражают устойчивое влияние структурных, технологических и институциональных факторов на динамику выбросов. Экономический рост в Республике Саха (Якутия) пока не сопровождается экологическим переломом, а наблюдаемые тенденции указывают на сохранение восходящей фазы зависимости между доходом и загрязнением.

В этих условиях требуется переход к комплексным мерам экологической модернизации и усиление институциональной базы охраны окружающей среды, особенно в сфере энергоэффективности и внедрения технологий очистки. Расчёт реального ВРП, выполненный по методологически согласованной схеме агрегатных индексов, обеспечивает сопоставимость временных рядов и надёжность полученных оценок, что создаёт основу для дальнейших пространственных и панельных исследований в рамках арктических территорий России.

Исследование проведено в рамках государственного задания на НИР ГБУ «АНИЦ РС(Я)» «Адаптация механизмов управления устойчивым развитием северных и арктических территорий в условиях изменения климата» (2025 г.), приказ МОиН РС(Я) № 01-03/2583 от 27.12.2024 г.

Библиографический список

1. Гаврильева Т. Н., Красильникова Н. А., Тананаев Н. И., Парфенова О. Т., Саввин Э. Э., Сосин В. В. Проблемы ретроспективной оценки климатических рисков на примере Республики Саха (Якутия) // Российская энергетическая и экологическая экономика (ROEE). – 2025. – № 55. – С. 133–138.
2. Гребнева Е. С., Моренец О. В. Тестирование кривой Кузнецца в регионах России, выявление факторов, определяющих рост загрязнения окружающей среды // Жизнеспособность экономических теорий: проверка порядком и хаосом: Сборник научных статей / Редакторы Ю.Г. Лаврикова, Ю.Г. Мыслякова, О.Н. Бучинская. – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН. – 2022. – С. 212–230. – DOI 10.31063/EASET/2022/Grebneva.ES-18.
3. Государственные доклады о состоянии и охране окружающей среды Республики Саха (Якутия) за 2004, 2010, 2015, 2020 и 2023 гг. Якутск : Минприроды РС(Я), 2005–2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://minpriroda.old.sakha.gov.ru/doki/doklady-o-sostojanii-okruzhajuschej-sredy> (дата обращения: 01.10.2025).
4. Иванова В. ВРП и загрязнение окружающей среды в регионах России: пространственно-эконометрический анализ // Квантиль. – 2019. – № 14. – С. 53–62.
5. Красильникова Н. А., Саввин Э. Э., Гаврильева Т. Н. Экологические последствия экономического роста Республики Саха (Якутия) в 2000–2022 годах // ЭКО. – 2025. – № 5. – С. 239–256. – DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2025-5-239-256.
6. Курбатова М. В. Замещение экологической повестки климатической: политико-экономические основания // Российская энергетическая и экологическая экономика (ROEE). – 2025. – № 55. – С. 96–100.
7. Михалищев С. Г., Раскина О. Л. Экологическая кривая Кузнецца: случай России // Финансы и бизнес. – 2016. – № 1. – С. 17–39.
8. Носова Ю. С., Авджян М. В. Анализ показателя инфляции в РФ // Электронный сетевой политематический журнал "Научные труды КубГТУ". – 2018. – № 11. – С. 206–212.
9. Природные ресурсы и охрана окружающей среды в Республике Саха (Якутия) за 2007–2011 гг.: статистический сборник. – Якутск: Саха(Якут)стат, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <https://nlrs.ru/open/118152> (дата обращения: 16.10.2025).
10. Росстат. Индексы-дефляторы валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году), 1995–2024 гг. – Официальный файл (XLSX) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 02.10.2025).
11. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). Валовой региональный продукт (VRP): официальный ресурс [Электронный ресурс]. URL: <https://14.rosstat.gov.ru/VRP> (дата обращения: 02.10.2025).
12. Шкиперова Г. Т. Экологическая кривая Кузнецца как инструмент исследования регионального развития // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 19 (322). – С. 8–16.

13. International Labour Office; International Monetary Fund; Organisation for Economic Co-operation and Development; European Union; United Nations; World Bank. Consumer Price Index Manual: Concepts and Methods. — Washington, DC: International Monetary Fund, 2020. — 556 p. — ISBN 978-1-51356-671-9 (rus.). [Электронный ресурс] URL: <https://share.google/NoEAvTFCSeqoLLvBI> (дата обращения: 02.10.2025).
14. Ketenci N. The environmental Kuznets curve in the case of Russia // Russian Journal of Economics. — 2018. — Т. 4. С. 249–265. DOI: 10.3897/j.ruje.4.28482.
15. Ungwanitban J., Nawab T., Shah S. M. An Application of Quadratic EKC Model: Energy Use, Economic Development, and Environmental Quality for Thailand // iRASD Journal of Energy & Environment. — 2020. — Vol. 1, No. 2. — С. 108–118. — DOI: 10.52131/jee.2020.0102.0010.

References

1. Gavrilova T. N., Krasilnikova N. A., Tananaev N. I., Parfenova O. T., Savvin E. E., Sosin V. V. Problemy retrospektivnoj ocenki klimaticeskikh riskov na primere Respubliki Saha (Yakutiya) // Rossijskaya energeticheskaya i ekologicheskaya ekonomika (ROEE). — 2025. — № 55. — С. 133–138.
2. Grebneva E. S., Morenec O. V. Testirovanie krivoj Kuzneca v regionah Rossii, vyvaylenie faktorov, opredelyayushchih rost zagryazneniya okruzhayushchej sredy // Zhiznesposobnost ekonomicheskikh teorij: proverka poryadkom i haosom: Sbornik nauchnykh statej / Redaktory YU.G. Lavrikova, YU.G. Myslyakova, O.N. Buchinskaya. — Ekaterinburg: Institut ekonomiki Uralskogo otdeleniya RAN. — 2022. — С. 212–230. — DOI 10.31063/EASET/2022/Grebneva.ES-18.
3. Gosudarstvennye doklady o sostoyanii i ohrane okruzhayushchej sredy Respubliki Saha (Yakutiya) za 2004, 2010, 2015, 2020 i 2023 gg. Yakutsk : Minprirody RS(YA), 2005–2024. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://minpriroda.old.sakha.gov.ru/doki/doklady-o-sostojanii-okruzhajuschej-sredy> (data obrashcheniya: 01.10.2025).
4. Ivanova V. VRP i zagryaznenie okruzhayushchej sredy v regionah Rossii: prostranstvenno-ekonometricheskij analiz // Kvantil. — 2019. — № 14. — С. 53–62.
5. Krasilnikova N. A., Savvin E. E., Gavrilova T. N. Ekologicheskie posledstviya ekonomicheskogo rosta Respubliki Saha (Yakutiya) v 2000–2022 godah // EKO. — 2025. — № 5. — С. 239–256. — DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2025-5-239-256.
6. Kurbatova M. V. Zameshchenie ekologicheskoy povestki klimaticeskoy: politiko-ekonomicheskie osnovaniya // Rossijskaya energeticheskaya i ekologicheskaya ekonomika (ROEE). — 2025. — № 55. — С. 96–100.
7. Mihalishchev S. G., Raskina O. L. Ekologicheskaya krivaya Kuzneca: sluchaj Rossii // Finansy i biznes. — 2016. — № 1. — С. 17–39.
8. Nosova YU. S., Avdzhyan M. V. Analiz pokazatelya inflyatsii v RF // Elektronnyj setevoy politematicheskij zhurnal "Nauchnye trudy KubGTU". — 2018. — № 11. — С. 206–212.
9. Prirodnye resursy i ohrana okruzhayushchej sredy v Respublike Saha (Yakutiya) za 2007–2011 gg.: statisticheskij sbornik. — Yakutsk: Saha(Yakut)stat, 2012 [Elektronnyj resurs]. URL: <https://nlrs.ru/open/118152> (data obrashcheniya: 16.10.2025).
10. Rosstat. Indeksy-deflyatory valovogo vnutrennego produkta (v procentah k predydushchemu godu), 1995–2024 gg. — Oficialnyj fajl (XLSX) [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (data obrashcheniya: 02.10.2025).
11. Territorialnyj organ Federalnoj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Respublike Saha (Yakutiya). Valovoj regionalnyj produkt (VRP): oficialnyj resurs [Elektronnyj resurs]. URL: <https://14.rosstat.gov.ru/VRP> (data obrashcheniya: 02.10.2025).
12. SHkiperova G. T. Ekologicheskaya krivaya Kuzneca kak instrument issledovaniya regionalnogo razvitiya // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. — 2013. — № 19 (322). — С. 8–16.
13. International Labour Office; International Monetary Fund; Organisation for Economic Co-operation and Development; European Union; United Nations; World Bank. Consumer Price Index Manual: Concepts and Methods. — Washington, DC: International Monetary Fund, 2020. — 556 p. — ISBN 978-1-51356-671-9 (rus.). [Elektronnyj resurs] URL: <https://share.google/NoEAvTFCSeqoLLvBI> (data obrashcheniya: 02.10.2025).
14. Ketenci N. The environmental Kuznets curve in the case of Russia // Russian Journal of Economics. — 2018. — Т. 4. С. 249–265. DOI: 10.3897/j.ruje.4.28482.
15. Ungwanitban J., Nawab T., Shah S. M. An Application of Quadratic EKC Model: Energy Use, Economic Development, and Environmental Quality for Thailand // iRASD Journal of Energy & Environment. — 2020. — Vol. 1, No. 2. — С. 108–118. — DOI: 10.52131/jee.2020.0102.0010.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ МЕР КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Харахашян А.А., аспирант, Финансовый Университет при Правительстве РФ

Аннотация: В рамках настоящего исследования изучена динамика применения внешнеторговых мер на примере РФ. Продемонстрировано влияние ограничительных мер на развитие мировой торговли. Дана оценка влияния фактора неопределенности на развитие мировой торговли. Отмечена важность долгосрочного планирования в условиях неопределенности. Результаты исследования могут использоваться при формировании внешнеторговой политики.

Ключевые слова: мировая торговля товарами; внешнеторговые меры; неопределенность; санкции.

Abstract: This study examines the dynamics of the application of foreign trade measures using the example of the Russian Federation. Author demonstrates the impact of restrictive measures on the development of global trade. The study assesses the influence of uncertainty on the development of global trade. It highlights the importance of long-term planning in uncertain conditions. The results of this study can be used in the development of foreign trade policies.

Keywords: global trade in goods; foreign trade measures; uncertainty; sanctions.

Введение

Объем мировой торговли превысил 32 трлн долларов в 2024 году по данным МВФ [3]. Таким образом, в период с 2022 по 2024 гг. рост составил в среднем 2,4%, что значительно ниже допандемийных уровней как для развитых, так и для развивающихся экономик. С одной стороны, сохранение неопределенности в мировой экономике и расширение конфликтогенных зон под воздействием геополитических факторов способствуют снижению темпов развития мировой торговли. С другой стороны, тренд на глубокую автоматизацию производства и устойчивое снижение цен на энергоносители [2] в 2025 году благоприятно влияют на увеличение выпуска в большинстве регионов мира. Формирование разнонаправленных трендов развития мировой торговли способствует более активному использованию внешнеторговых мер. Данная работа поддерживает научную дискуссию об эффективности подобных мер.

Основная часть

Согласно данным аналитиков Global Trade Alert [4], с 2009 года было использовано более 62 тысяч мер внешнеторговой политики, из которых только 10 тысяч были либерализационными. Во всех остальных случаях вводились те или иные неторговые барьеры (НТБ) в рамках реализации протекционистской политики. Подавляющее большинство либерализационных мер (до 60%) направлено на снижение импортных тарифов и затрагивает преимущественно промышленные товары. Таким образом, упрощается доступ на внутренний рынок для оборудования, станков и запчастей для них. Лидером по количеству реализованных либерализационных мер является Австралия (более 1750 шт.).

Согласно классификации UNCTAD [1; 3–40], протекционистские меры, помимо прочего, включают в себя сокращение экспортных квот, рост импортных тарифов и поддержку локальных производителей за счет субсидий. К либерализационным мерам относятся шаги по снижению импортных тарифов, упрощению доступа иностранных товаров на внутренний рынок, снятию экспортных ограничений. С одной стороны, протекционистские меры направлены на поддержку развивающихся отраслей и способствуют защите внутреннего рынка. С другой стороны, активное использование подобных ограничений может привести к формированию неравных условий для иностранных поставщиков и спровоцировать зеркальные ограничения со стороны пострадавших стран.

Развитие мировой торговли в последнее время сопряжено с ростом использования субсидий и иных протекционистских мер. Одной из объективных причин более частого использования НТБ является схожесть структуры экономики стран-партнеров. В целом, главным амбассадором использования неторго-

вых барьеров являются США, на их долю приходится порядка 20% всех протекционистских мер. Сохранению ведущей роли США способствуют новый виток экономического противостояния с Китаем и попытка Вашингтона выровнять торговый баланс с остальными странами. Угроза использования Америкой заградительных импортных тарифов может рассматриваться в качестве инструмента давления с целью повлиять на внешнеторговую политику стран-мишеней.

Потребность в использовании внешнеторговых мер значительно возрастает при формировании дисбалансов в мировой экономике или введении санкционных ограничений. Например, для сдерживания роста внутренних цен на энергоносители целесообразно рассмотреть введение временных экспортных квот на продукцию ТЭК. Точечные ограничения поставок сельскохозяйственной продукции из-за рубежа вкупе с институциональными мерами могут стимулировать развитие отечественного сектора АПК.

На рисунке 1 показана динамика использования Россией протекционистских и либерализационных мер с 2009 по 2025 годы. При анализе сценариев применения ограничительных мер можно выделить три характерных цикла: 2014–2016гг, 2020–2021гг, 2022–2024гг. На первом этапе рост использования протекционистских мер был обусловлен защитой внутреннего рынка от санкционного воздействия западных стран и составил более 30% относительно показателей 2013 года. В 2017 году сформировался противоположный тренд, в рамках которого происходила стабилизация и последующее устойчивое снижение числа ограничительных мер в 2018–2019гг. Подобная динамика может свидетельствовать о частичной адаптации РФ к первой волне санкций. Второй цикл роста протекционистских мер пришёлся на 2020 год и связан с появлением пандемийных ограничений в мировой экономике и вынужденной реакцией РФ на них. Значительная часть таких мер была отменена уже в 2021 году, что свидетельствует об устойчивости и быстром восстановлении мировой торговли. Третий цикл роста использования РФ ограничительных мер пришёлся на 2022–2024гг. Интенсификация использования протекционистских мер в 2022 году на 90% относительно показателей 2021 года была обусловлена новым витком санкционного давления со стороны западных стран. Можно заметить, что в рамках этого цикла, в отличие от первого, увеличение использования протекционистских мер сопряжено с ростом количества либерализационных мер. Это особенно заметно на примере 2024 года, когда было использовано рекордное количество внешнеторговых мер. Одним из главных бенефициаров изменений во внешнеторговой политике РФ является Китай, в отношении которого с 2022 года было введено 65 либерализационных мер.

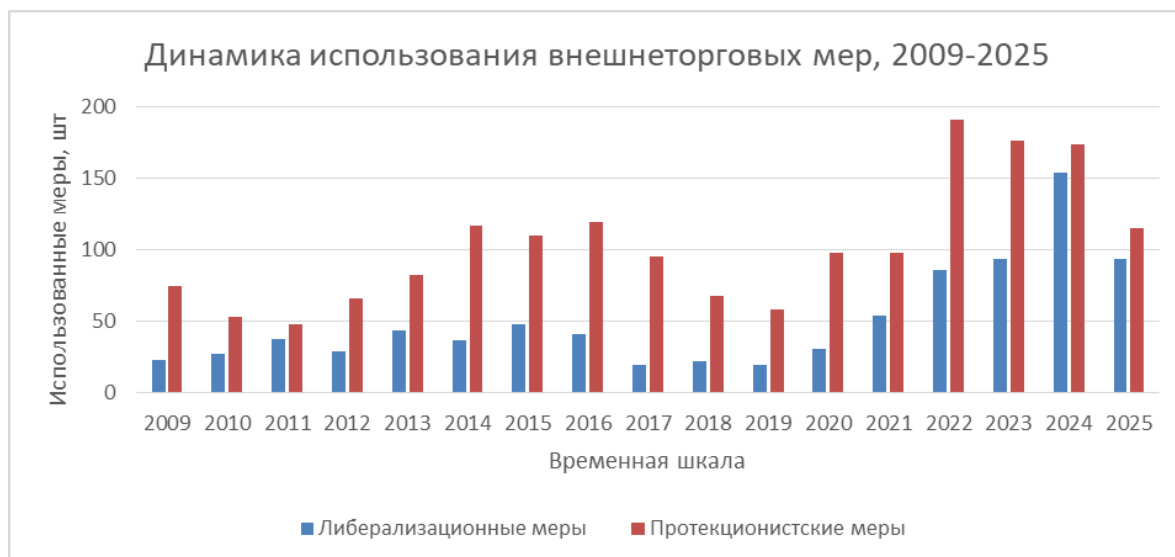


Рисунок 1 – Динамика использования Россией внешнеторговых мер
Источник – составлено автором по материалам [4]

Активное использование ограничительных мер может приводить к нарушению устоявшихся логистических связей и способствовать замедлению роста мировой торговли. Например, в 2018-2019гг агрессивный протекционизм стал поводом для эскалации торговой войны между США и Китаем. Последовательное повышение импортных тарифов со стороны Вашингтона и Пекина привело к снижению мирового товарооборота на 3,0% в 2019 году относительно 2018 года [5; 12–13]. Известно, что продолжительное использование подобных ограничений имеет несколько побочных эффектов. Во-первых, импортные тарифы вредят не только иностранным поставщикам, но и локальным потребителям. Во-вторых, создаются искусственные условия по снижению внешней конкуренции для поддержания части локальных неэффективных производителей.

Глобальный рост протекционизма и появление сопутствующих рисков способствует росту популярности адапционных мер. Одним из широко используемых вариантов является френдшоринг (friendshoring) – процесс частичного переноса производственных мощностей в дружественные страны и офшорные юрисдикции с целью нивелировать растущие геополитические риски. Главными выгодоприобретателями становятся нейтральные страны – Вьетнам, ОАЭ, Мексика отмечают стабильно высокий приток иностранного капитала [6]. Полный перенос производства, в свою очередь, может быть затратным и несет в себе регуляторные риски. Стоит отметить, что в настоящее время даже нейтральные страны ощутимо наращивают свою зависимость от китайских поставок и использования западных технологий, что снижает эффект диверсификации от использования адапционных мер.



Рисунок 2 – Динамика индекса неопределенности мировой торговли, 2008–2025
Источник: составлено автором по материалам [7]

На рисунке 2 показано изменение индекса неопределенности в мировой торговле (World trade uncertainty index, WTUI). Данный показатель отслежи-

вает частоту использования соответствующих терминов относительно перспектив мировой торговли в экономических отчетах МВФ. Первый резкий рост

WTUI в 2016 году был связан с оценкой грядущих изменений во внешнеторговой политике США в случае победы Д. Трампа на президентских выборах. Наблюдаемая динамика показателя с 2017 по 2019 годы демонстрирует формирование неопределенности на фоне эскалации торговой войны между Китаем и США. Достижение компромисса и подписание торговой сделки между странами в начале 2020 года способствовало снижению импортных тарифов и дальнейшей нормализации мировой торговли. Следующий всплеск значения индекса произошёл в 2022 году на фоне глобального геополитического кризиса и активизации санкционного давления западных стран на РФ и оказался кратковременным. Тем не менее, повышенный уровень неопределенности мировой торговли сохранялся вплоть до середины 2024 года.

Поворотным моментом для стремительного роста WTUI стало избрание Д. Трампа Президентом США на второй срок в ноябре 2024 года. По состоянию на конец 2025 года рекордно высокий уровень неопределенности в мировой торговле может свидетельствовать о накоплении структурных проблем мировой финансовой системы. Сохраняющееся экономическое противостояние мировых лидеров сокращает горизонт планирования при формировании внешнеторговой политики для государств и отдельных компаний.

Подобные условия усложняют присутствие на ключевых рынках Китая, США, ЕС для ТНК и иных экспортеров. Одной из защитных мер становится рост протекционизма, что может приводить к нарушению поставок комплектующих и ресурсов. Например, поставщики китайского автопрома выстраивают параллельный производственный цикл при помощи аффилированных компаний из Европы и других регионов, чтобы избежать торговых ограничений США, Великобритании и стран ЕС. Западным компаниям, в свою очередь, зачастую требуется сохранить доступ к бурно растущему китайскому рынку. Одним из вариантов в такой ситуации становится частичный перенос производства в Китай.

Прогноз ВТО по динамике годового прироста торговли товарами на 2025 год был пересмотрен в сторону увеличения и сейчас составляет 2,4%, в то время как в 2026 году ожидается более скромный рост в 0,5% [8; 8–9]. Более высокие темпы роста мировой торговли в 2025 году обеспечены опережающим ростом импорта на фоне грядущего повышения тарифов и нарастающей неопределенности. Важнейшим драйвером мировой торговли в последнее время стало развитие искусственного интеллекта (ИИ), а также позитивная динамика на рынке микроэлектроники. Широкое применение ИИ, а также перспективы снижения затрат на оплату труда за счет автоматизации обеспечивают устойчивый рост спроса на телекоммуникационную продукцию. Данная индустрия выросла на 20% за первые шесть месяцев 2025 года относи-

тельно аналогичного периода 2024 года [8; 8]. Сдерживающим эффектом для отрасли стало ужесточение экспортного контроля со стороны США и стран Европы в отношении чувствительных технологий. Тем не менее, опережающий рост индустрии ИИ по-прежнему стимулирует развитие мировой торговли.

Необходимо отметить, что динамика торговли товарами, в отличие от услуг, более инерционна и меняется медленнее. Ожидается, что рост мировой торговли услугами в 2025 и 2026 годах составит 4,6 и 4,4% соответственно [8; 9]. Сильная положительная корреляция между изменениями на рынках товаров и услуг зачастую обеспечивает сонаправленное движение при изменениях в мировой торговле. Например, при росте товарооборота органически увеличивается спрос на грузоперевозки, что в свою очередь, благоприятно влияет на создание условий для развития бизнес-туризма.

Одним из главных драйверов развития рынка услуг становятся цифровые сервисы, в то время как темпы роста логистических и туристических услуг демонстрируют динамику ниже рынка. Появление новых технологических решений, ориентированных на более глубокую цифровизацию экономики, способствует развитию быстрорастущего рынка сервисов. Интеграция существующих IT - решений в финансовые продукты позволяет оптимизировать трудовые затраты и запустить высокомаржинальный продукт.

Заключение

Резкий рост использования протекционистских мер оказывает негативное влияние на динамику роста мировой экономики и способствует росту неопределенности. С одной стороны, тарифы способствуют пополнению бюджета отдельных стран за счет импортных сборов и экспортных пошлин. С другой стороны, снижение привлекательности товарообмена неизбежно сокращает доходы от экспорта, сопровождается ростом цен и приводит к сокращению мирового товарооборота. Другим побочным эффектом от появления торговых барьеров на страновом уровне может стать снижение доходов и уровня занятости в экономике.

Новые тренды в развитии мировой торговли оказывают давление на поддержание хрупкого баланса между глобализацией и локализацией. В основе этой классической дихотомии лежит наблюдение о том, что широкая сеть международных поставщиков может быть более устойчивой во время кризисов, при этом формирование и поддержание такой структуры может быть сложным и ресурсоемким. Новый виток торговой войны США и Китая способствовал снижению привлекательности многих привычных логистических маршрутов. На фоне этого отмечается популяризация адаптационных мер, эффективность которых только предстоит оценить в будущем.

Библиографический список References

1. UNCTAD. International Classification of Non-Tariff Measures, 2015, pp.3-40
2. World Bank. Commodity Markets. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets>
3. IMF. World Economic Outlook April 2025. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>
4. Global Trade Alert. Activity tracker. URL: <https://globaltradealert.org/activity-tracker>
5. WTO. World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf
6. The Economist. Trade in transition. URL: <https://impact.economist.com/projects/trade-in-transition/executive-summary/>
7. World Uncertainty Index. URL: <https://worlduncertaintyindex.com/>
8. WTO. Global Trade Outlook and Statistics, October 2025. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/stat_07oct25_e.pdf

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Хутиева Е.С., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Авалиани Г.В., специалист 1 категории, ООО "Газпром Газомоторное Топливо"
Винокуров О.В., технолог, «ЭС Энд Эйч Технолоджи»

Аннотация: В статье проводится сравнительный анализ устойчивости четырех основных моделей газораспределения (вертикальная монополия, модель с регулируемым доступом ТРА, либерализованная и гибридная) к внешним ограничениям, таким как санкции и потеря рынков сбыта. На основе опыта ЕС, Китая, Турции и Ирана автор обосновывает, что для российской газовой отрасли в условиях санкций наиболее реалистичным путем адаптации является эволюция от жесткой вертикальной интеграции к гибридной модели.

Ключевые слова: модели газораспределения, вертикальная интеграция, ТРА, либерализация рынка, гибридная модель, санкции, адаптация

Abstract: This article provides a comparative analysis of the resilience of four main gas distribution models (vertical monopoly, regulated access (TPA), liberalized, and hybrid) to external constraints, such as sanctions and market loss. Based on the experience of the EU, China, Turkey, and Iran, the author argues that the most realistic adaptation path for the Russian gas industry under sanctions is an evolution from strict vertical integration to a hybrid model.

Keywords: gas distribution models, vertical integration, TPA, market liberalization, hybrid model, sanctions, adaptation.

Введение

Энергетический кризис 2022–2023 годов, вызванный геополитическими конфликтами и санкционными мерами, стал глубоким структурным потрясением на мировом рынке природного газа. Резкое сокращение объемов российских поставок газа в ЕС, достижение беспрецедентного ценового уровня и кардинальная перестройка логистических маршрутов обнажили уязвимость прежней модели газоснабжения [1,5,12]. Эти события, наряду с введением санкций, кардинально изменили позиции России на европейском рынке. Доля российских поставок в трубопроводном импорте газа в ЕС сократилась с уровня 40% в 2021 году до отметки в ~11% в 2024 году, а выручка ведущего экспортера на европейском направлении достигла минимальных значений с начала 1990-х годов [5,9,12]. В этих условиях для российской газораспределительной компании, работающей в рамках вертикально интегрированной структуры и зависящей от экспортной выручки, выбор модели газораспределения становится вопросом стратегической адаптации. Эта задача требует поддержания финансовой устойчивости, компенсации потери европейского рынка, преодоления санкционных ограничений на технологии и логистику, а также обеспечения внутренней социальной стабильности [5,8,11].

В рамках академических исследований принято выделять четыре базовые модели организации газовых рынков: 1) вертикально интегрированная монополия; 2) модель с регулируемым доступом третьих сторон (Third-Party Access, TPA); 3) полностью либерализованная (конкурентная) модель; 4) гибридные формы, сочетающие элементы первых трех [1,3,11]. Однако большинство исследований сосредоточено либо на эволюции европейского рынка [1, 3], либо на технических аспектах реформ [3,6,10], тогда как анализ устойчивости этих моделей к внешним ограничениям остается фрагментарным.

Цель и исследовательский вопрос

Целью настоящего обзора является проведение сравнительного анализа моделей газораспределения на предмет их устойчивости к внешним ограничениям (в частности, утрате рынков сбыта, технологическим и финансовым барьерам) и на этой основе формирование теоретико-методологической основы для последующих исследований, актуальных для российской компании в условиях долгосрочного санкционного давления. Соответственно, ключевой исследовательский вопрос может быть сформулирован следующим образом: чем отличаются международные модели газораспределения с точки зрения устойчивости к внешним ограничениям и какие траектории адапта-

ции открываются для российской газораспределительной компании после ухода с европейского рынка? Ответ на этот вопрос определяет для компании не только конфигурацию внутреннего рынка, но и выбор реалистичных экспортных стратегий.

Научная новизна исследования заключается в системном сопоставлении устойчивости моделей газораспределения к санкциям, которые анализируются как структурный фактор, а не как временное нарушение, что позволяет переосмыслить логику выбора модели организации газораспределения в новых условиях.

Методы исследования

Методология исследования включает несколько этапов.

Анализ литературы. В основу анализа легли публикации из международных баз научного цитирования, отчеты МЭА и аналитических центров, а также профильные исследования по Китаю, Турции, Ирану и России [6,7]. Особое внимание уделялось работам, опубликованным после 2014 года, которые были дополнены статьями по структуре европейского газового рынка [3-6]. Классификация моделей. В результате анализа научных публикаций выделены четыре модели газораспределения и для каждой проведена оценка институциональной структуры, уязвимость к санкциям и применимость к российским условиям [3,4,6-8].

Сравнительный анализ. Чтобы избежать евроцентризма, сопоставлены не только европейские, но и азиатские и ближневосточные кейсы (Китай, Турция, Иран) [4-8].

Ограничения исследования связаны с малым числом работ, напрямую посвященных моделям газораспределения в условиях санкций. Поэтому часть выводов основана на сопоставлении данных из разных источников, а в спорных случаях результаты представлены как гипотезы для дальнейшей проверки.

Первой в данной классификации является вертикально интегрированная монополия.

Вертикально интегрированная монополия объединяет добычу, магистральный транспорт и оптово-розничный сбыт в руках одного доминирующего игрока. В России такая модель долгие годы реализовывалась через связку экспортно-монопольной компании и ее дочерних обществ, что сочеталось с контролем над магистральной сетью и значительной частью внутреннего распределения [6,7]. Согласно зарубежным исследованиям, вертикальная интеграция снижает транзакционные издержки и позволяет координировать крупные инфраструктурные проекты [1,8],

но одновременно создает стимулы для регуляторного арбитража и концентрации рыночной власти [8].

В контексте санкций вертикально интегрированная модель проявляет двойственный эффект. С одной стороны, полный контроль над цепочкой стоимости снижает зависимость от иностранных операторов инфраструктуры, а возможность перераспределения доходов от экспорта для поддержки внутреннего рынка позволяет сохранять социально приемлемый уровень тарифов [6,7]. С другой стороны, сосредоточение всех экспортных потоков на одном географическом направлении приводит к значительным системным рискам, таким как резкое сокращение поставок в Европу и потеря ценовых преимуществ по долгосрочным контрактам существенно подрывают финансовую устойчивость всей структуры [5–7].

Дополнительным фактором уязвимости служит зависимость от западных технологий (компрессорное оборудование, сервисы для СПГ-проектов) и финансовых рынков, что затрудняет модернизацию магистральной сети и запуск новых экспортных мощностей в условиях санкций [7,8]. Таким образом, вертикальная монополия обеспечивает краткосрочную управляемость, но в условиях санкций превращается в «узкое место», где концентрация экспортных потоков на единственном рынке и технологическая зависимость от ограниченного круга поставщиков усиливают системный риск. Модель с регулируемым доступом третьих сторон (TPA). Модель Third-Party Access (TPA) предполагает, что магистральная и часть распределительной инфраструктуры сохраняют признаки естественной монополии, при этом доступ независимых поставщиков к сетям осуществляется на равных и прозрачных условиях по регулируемым тарифам. В Европейском союзе такой подход закреплен в Третьем энергопакете. Исследования показывают [1,3], что введение TPA в комплексе с разделением видов деятельности и созданием товарных бирж (спотовых рынков) привело к сближению цен между регионами Европы и росту конкуренции между поставщиками. В России элементы TPA формально существуют с середины 2000-х годов, однако доступ независимых производителей к сети доминирующего оператора остается ограниченным по объемам, а тарифная политика во многом зависит от политических решений [6,7]. Модель TPA требует стабильной правовой среды, включающей эффективный регулирующий орган, четкие процедуры доступа к сетям и прозрачный механизм тарифообразования. В условиях санкций и кардинального изменения внешнеполитического контекста эта модель сталкивается с фундаментальными проблемами. Так для иностранных компаний резко возрастают операционные и правовые риски, а адаптация европейской версии TPA, изначально нацеленной на интеграцию в рынок ЕС, лишается экономического смысла [1–5].

В то же время внутренний вариант TPA может стать инструментом смягчения санкционного давления. Допуск независимых отечественных производителей к сети снижает нагрузку на инвестиционный бюджет доминирующей компании и повышает загрузку существующей инфраструктуры. Стандартизированные правила доступа упрощают участие компаний из стран, не присоединившихся к санкционному режиму, в совместных проектах при условии создания отдельной договорной и санкционно безопасной правовой базы [1–5, 8].

Для российской компании в условиях санкций модель «внутреннего TPA» представляет собой способ частично переложить инвестиционные риски, связанные с разработкой новых проектов, на независимых игроков, сохранив контроль над сетью. При этом прямое заимствование европейской модели TPA невозможно и требует ее концептуальной переработки, поскольку фокус должен сместиться с интеграции в

рынок ЕС на координацию действий в рамках евразийского и азиатского пространств.

Полностью либерализованная (конкурентная) модель. Либерализованная модель предполагает разделение владения инфраструктурой и создание конкурентной среды во всех остальных сегментах – добыче, оптовой торговле, розничном сбыте. Ценообразование базируется на котировках ключевых европейских бирж и спотовых рынков (таких как TTF, NBP) [1,3]. В Северо-Западной Европе формирование ликвидных спотовых рынков (т.н. «хабов») и прозрачных правил торговли позволило повысить роль рыночных механизмов в формировании цен и минимизировать проявления монопольной (или рыночной) власти. [1, 3]. Кризис 2022–2023 годов обнажил ключевые слабости данной модели, проявившиеся в высокой ценовой волатильности, зависимости от конъюнктуры глобального рынка СПГ и вынужденных мерах государственного вмешательства (ценовые ограничения, субсидии, обязательное наполнение хранилищ) [5]. Для страны, находящейся под санкциями, полная либерализация внутреннего газового рынка сопряжена с существенными ограничениями. Данная модель базируется на свободном движении капитала и технологий, доступ к которым прямо блокируется санкциями. Кроме того, ее успешная реализация зависит от эффективной работы регулирующих институтов и наличия доверия со стороны инвесторов [1–5, 8].

С другой стороны, отдельные элементы либерализованной модели могут быть адаптированы и в условиях санкций. Создание внутреннего биржевого сегмента способно повысить прозрачность рыночного ценообразования и сократить объемы неявного бюджетного субсидирования, а использование региональных ценовых индикаторов (например, азиатских индексов СПГ) в экспортных контрактах с партнерскими странами позволяет диверсифицировать ценовые ориентиры, снижая зависимость от европейских эталонов [4,5,8]. Для российской компании полная либерализация внутреннего рынка в обозримой перспективе малореалистична, однако целевое применение отдельных заимствованных механизмов (ценообразование на основе спотовых котировок, биржевая торговля, укороченные контракты) может служить тактическим инструментом для смягчения последствий внешней нестабильности.

Гибридные модели: Азия и Ближний Восток как альтернативный ориентир

Китайская реформа газового сектора иллюстрирует гибридную модель, в которой государство консолидирует инфраструктуру (создание PipeChina), тогда как добыча и сбыт постепенно становятся конкурентными. PipeChina аккумулирует значительную часть магистральных газопроводов, хранилищ и СПГ-терминалов, тогда как сегменты добычи, переработки и сбыта разделены между национальными нефтегазовыми компаниями и независимыми игроками [8]. Такая конфигурация «контролировать середину, либерализовать концы» позволяет Китаю снизить уязвимость от колебаний на внешних рынках и одновременно стимулировать конкуренцию и газификацию внутреннего рынка.

Для российской компании под санкциями китайский пример важен тем, что показывает, что элементы TPA и частичной либерализации возможны и в системе с сильным государственным контролем, при этом ключевой акцент делается не на отказе государства от участия, а на перераспределении ролей между государственным оператором сети и множественностью добывающих и сбытовых компаний [8].

В качестве еще одного примера гибридной модели организации газового рынка можно привести Турцию. Государственная компания BOTAS сохраняет доминирующую роль в импорте и транспортировке

газа, однако последовательная либерализация отрасли и создание спотовой торговой площадки (хаба) способствуют формированию ограниченно конкурентной среды [4]. В рамках своей энергетической стратегии Турция расширяет географию импорта (Россия, Азербайджан, Иран) и развивает поставки по новым каналам, включая СПГ, наращивая мощности по приему сжиженного газа и стремясь закрепить в роли ключевого газотранспортного узла в регионе [4]. Для российской компании это создает как риски (появление конкурирующего поставщика и альтернативного маршрута транзита), так и возможные каналы косвенного доступа к европейскому рынку. Анализ ситуации в Иране показывает, что долгосрочные санкции приводят к хроническому недоинвестированию в добычу газа и газотранспортную инфраструктуру, ухудшению энергоэффективности и увеличению объемов внутренних бюджетных субсидий [6,7]. При этом институциональная структура газового рынка сохраняет черты вертикальной интеграции и ориентирована преимущественно на внутреннее потребление. Следовательно, можно сделать вывод, что сохранение вертикально-интегрированной модели в условиях санкций, без активного поиска альтернативных экспортных направлений и инвестиционных партнеров, приводит к стагнации отрасли.

Сравнительный анализ

Для сравнительного анализа были выбраны следующие критерии: устойчивость к внешним ограничениям (доступ к технологиям, финансированию и рынкам сбыта); гибкость логистических цепочек (возможность переориентации потоков с одного региона на другой); зависимость от западных технологий и регулирующих норм; а также баланс социальных и политических факторов на внутреннем рынке (контроль над тарифной политикой и гарантии надежности поставок).

Вертикальная монополия обеспечивает централизованное управление отраслью и позволяет использовать прибыль от экспорта для поддержки внутренних потребителей [6, 7]. Однако она делает компанию уязвимой из-за зависимости от одного ключевого экспортного рынка и ограниченного круга зарубежных технологических поставщиков [5–7].

Модели, основанные на принципах ТРА и либерализации, повышают эффективность рынка и гибкость поставок [1,3]. Однако, их внедрение требует свободного притока иностранных инвестиций и постоянного доступа к западным технологиям, что блокируется санкциями [1–5, 8].

Опыт Китая и Турции представляет собой интегрированный подход. Государство сохраняет контроль над стратегической транспортной инфраструктурой, параллельно развивая альтернативные каналы закупки газа (включая СПГ) и расширяя механизмы его реализации [4,8].

Опыт России и Ирана свидетельствует, что сохранение вертикально-интегрированной модели в условиях санкций способствует накоплению структурных дисбалансов. К их числу относятся избыточная зависимость от единственного экспортного рынка, дефицит инвестиций в развитие и возрастающая нагрузка субсидий на государственный бюджет [7,8]. В свою очередь, европейская модель, основанная на ТРА и либерализации, ориентирована на стимулирование конкуренции и повышение рыночной эффективности, однако эта модель демонстрирует высокую уязвимость к резким геополитическим изменениям [1–5].

Обсуждение

На основе сравнительного анализа можно выделить несколько тезисов, важных для российской газораспределительной компании в условиях санкций.

Во-первых, европейский опыт ТРА и либерализации больше не может рассматриваться как прямой ориентир. Основная часть исследований по реформе газовых рынков исходит из цели интеграции в единый европейский рынок [3,6]. После 2022 года эта возможность для России утрачена, что делает простое копирование институтов не только бесполезным, но и потенциально контрпродуктивным с точки зрения устойчивости к внешним ограничениям.

Во-вторых, вертикальная монополия в условиях санкций без структурных изменений ведет к накоплению системных проблем [7,8]. Опыт России и Ирана показывают, что при ограниченном доступе к технологиям и внешним рынкам вертикально интегрированная структура постепенно теряет способность финансировать модернизацию и новые проекты, а финансовая нагрузка от поддержки внутреннего рынка за счет экспортной выручки возрастает для компании и государства [7,8].

В-третьих, гибридные модели дают основу для избирательной либерализации. Опыт Китая и Турции демонстрирует, что государство может сохранить контроль над магистральной инфраструктурой, допускать конкуренцию в добыче и сбыте, внедряя рыночные инструменты и гибкое ценообразование, сохраняя при этом высокий уровень политического контроля и стратегическую гибкость [4,8].

В-четвертых, влияние санкций, как фактор, определяющий выбор и работоспособность моделей газораспределения, пока недостаточно изучено в существующих публикациях. Существующие работы в большей мере анализируют воздействие санкций на экспорт, выручку, энергоэффективность и поведение компаний, но редко напрямую связывают это со структурой газового рынка и моделями распределения [7,8]. Данный обзор предлагает другую перспективу, рассматривая санкции в первую очередь как фактор, влияющий на выбор и эволюцию моделей газораспределения.

Заключение и направления дальнейших исследований

Классические модели газораспределения – вертикальная монополия, ТРА, либерализованный рынок и гибридные формы по-разному реагируют на внешнее давление. Вертикальная монополия обеспечивает управляемость, но создает зависимость от ограниченного числа экспортных рынков и внешних технологий; ТРА и либерализация повышают эффективность и гибкость, но требуют интеграции в глобальные институты; гибридные модели позволяют комбинировать контроль и адаптивность.

Опыт ЕС, Китая, Турции и Ирана показывает, что устойчивость к внешним ограничениям определяется не только моделью рынка, но и надежностью партнерств и устойчивостью технологических цепочек. Для российской газораспределительной компании в условиях санкций наиболее реалистичной траекторией выглядит эволюция от жесткой вертикальной монополии к контролируемой гибридной модели, в которой магистральная сеть и хранилища остаются под государственным контролем, внутренних ТРА и конкуренция в добыче и сбыте развиваются в ограниченном, но осмысленном объеме, а элементы биржевого ценообразования и торговли используются прежде всего для диверсификации экспорта в азиатском и других новых перспективных направлениях [1–5, 8, 4].

Библиографический список

1. Chyong C. K. European Natural Gas Markets: Taking Stock and Looking Forward // Review of Industrial Organization. 2019. Vol. 55, № 1. P. 89–109. DOI: 10.1007/s11151-019-09697-3.

2. Cornot-Gandolphe S. A Review of Recent Trends in Chinas Gas Sector and a Glimpse into the 14th Five-Year Plan [Электронный ресурс]. Paris: Ifri, 2020. URL: <https://www.ifri.org/en/papers/review-recent-trends-chinas-gas-sector-and-glimpse-14th-five-year-plan> (дата обращения: 01.12.2025).
3. Dubreuil J.-B., Molnar G., Jeon S. Fast-tracking Gas Market Reforms [Электронный ресурс] // International Energy Agency. 12 Sept. 2020. URL: <https://www.iea.org/commentaries/fast-tracking-gas-market-reforms> (дата обращения: 01.12.2025).
4. Icik Y. E., Atak M. An Analysis on Turkeys Natural Gas Hub Development through a Game-Theoretic Model Application // Energy Sources, Part B. 2022. Vol. 17, No. 1. P. 75–90. DOI: 10.1080/15567249.2022.2052209.
5. International Energy Agency. Gas Market Lessons from the 2022–2023 Energy Crisis [Электронный ресурс]. Paris: IEA, 2025. URL: <https://www.iea.org/reports/gas-market-lessons-from-the-2022-2023-energy-crisis> (дата обращения: 01.12.2025).
6. Jabari L., Salem A. A., Zamani O., Farzanegan M. R. Economic Sanctions and Energy Efficiency: Evidence from Iranian Industrial Sub-Sectors // Energy Economics. 2024. Vol. 139. Art. 107010. DOI: 10.1016/j.eneco.2024.107010.
7. Jalilvand D. R. Back to Square One? Iranian Energy after the Re-Imposition of US Sanctions [Электронный ресурс]. Oxford: OIES, 2019. URL: <https://www.oxfordenergy.org/publications/back-square-one-iranian-energy-re-imposition-us-sanctions/> (дата обращения: 01.12.2025).
8. Kerimov E. The Impact of Sanctions on the Oil and Gas Sector: A Historical Retrospective [Электронный ресурс] // SSRN. 2025. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5378260 (дата обращения: 01.12.2025).
9. Poussenkova N. Survival of the Fleetest: Russian Oil Companies under Western Sanctions [Электронный ресурс] // Russian Analytical Digest. 2024. No. 308. URL: https://css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/pdfs/Russian_Analytical_Digest_308.pdf (дата обращения: 01.12.2025).
10. Safavi L. Can Vertically Integrated Firms Evade Pricing Regulation? Evidence from Energy Utilities [Электронный ресурс]: working paper WP-344. Berkeley: Energy Institute at Haas, University of California, Berkeley, 2023. URL: <https://haas.berkeley.edu/energy-institute/research/abstracts/wp-344/> (дата обращения: 01.12.2025).
11. Yafimava K. Evolution of Gas Pipeline Regulation in Russia: Third Party Access, Capacity Allocation and Transportation Tariffs [Электронный ресурс]. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, 2015. (OIES Paper: NG 102). URL: <https://www.oxfordenergy.org/publications/evolution-of-gas-pipeline-regulation-in-russia-third-party-access-capacity-allocation-and-transportation-tariffs/> (дата обращения: 01.12.2025).
12. Zachmann G. et al. The European Union-Russia Energy Divorce: State of Play [Электронный ресурс] // Bruegel. 22 Feb. 2024. URL: <https://www.bruegel.org/analysis/european-union-russia-energy-divorce-state-play> (дата обращения: 01.12.2025).

References

1. Chyong C. K. European Natural Gas Markets: Taking Stock and Looking Forward // Review of Industrial Organization. 2019. Vol. 55, № 1. P. 89–109. DOI: 10.1007/s11151-019-09697-3.
2. Cornot-Gandolphe S. A Review of Recent Trends in Chinas Gas Sector and a Glimpse into the 14th Five-Year Plan [Elektronnyj resurs]. Paris: Ifri, 2020. URL: <https://www.ifri.org/en/papers/review-recent-trends-chinas-gas-sector-and-glimpse-14th-five-year-plan> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
3. Dubreuil J.-B., Molnar G., Jeon S. Fast-tracking Gas Market Reforms [Elektronnyj resurs] // International Energy Agency. 12 Sept. 2020. URL: <https://www.iea.org/commentaries/fast-tracking-gas-market-reforms> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
4. Icik Y. E., Atak M. An Analysis on Turkeys Natural Gas Hub Development through a Game-Theoretic Model Application // Energy Sources, Part B. 2022. Vol. 17, No. 1. P. 75–90. DOI: 10.1080/15567249.2022.2052209.
5. International Energy Agency. Gas Market Lessons from the 2022–2023 Energy Crisis [Elektronnyj resurs]. Paris: IEA, 2025. URL: <https://www.iea.org/reports/gas-market-lessons-from-the-2022-2023-energy-crisis> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
6. Jabari L., Salem A. A., Zamani O., Farzanegan M. R. Economic Sanctions and Energy Efficiency: Evidence from Iranian Industrial Sub-Sectors // Energy Economics. 2024. Vol. 139. Art. 107010. DOI: 10.1016/j.eneco.2024.107010.
7. Jalilvand D. R. Back to Square One? Iranian Energy after the Re-Imposition of US Sanctions [Elektronnyj resurs]. Oxford: OIES, 2019. URL: <https://www.oxfordenergy.org/publications/back-square-one-iranian-energy-re-imposition-us-sanctions/> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
8. Kerimov E. The Impact of Sanctions on the Oil and Gas Sector: A Historical Retrospective [Elektronnyj resurs] // SSRN. 2025. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5378260 (data obrashcheniya: 01.12.2025).
9. Poussenkova N. Survival of the Fleetest: Russian Oil Companies under Western Sanctions [Elektronnyj resurs] // Russian Analytical Digest. 2024. No. 308. URL: https://css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/pdfs/Russian_Analytical_Digest_308.pdf (data obrashcheniya: 01.12.2025).
10. Safavi L. Can Vertically Integrated Firms Evade Pricing Regulation? Evidence from Energy Utilities [Elektronnyj resurs]: working paper WP-344. Berkeley: Energy Institute at Haas, University of California, Berkeley, 2023. URL: <https://haas.berkeley.edu/energy-institute/research/abstracts/wp-344/> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
11. Yafimava K. Evolution of Gas Pipeline Regulation in Russia: Third Party Access, Capacity Allocation and Transportation Tariffs [Elektronnyj resurs]. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, 2015. (OIES Paper: NG 102). URL: <https://www.oxfordenergy.org/publications/evolution-of-gas-pipeline-regulation-in-russia-third-party-access-capacity-allocation-and-transportation-tariffs/> (data obrashcheniya: 01.12.2025).
12. Zachmann G. et al. The European Union-Russia Energy Divorce: State of Play [Elektronnyj resurs] // Bruegel. 22 Feb. 2024. URL: <https://www.bruegel.org/analysis/european-union-russia-energy-divorce-state-play> (data obrashcheniya: 01.12.2025).

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНОВ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шарашкина А.С., преподаватель, Академия ФСИН России

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы финансового обеспечения учреждений и органов уголовно-исполнительной системы как механизм эффективного функционирования. Изучение особенностей и проблем финансового обеспечения уголовно-исполнительной системы Российской Федерации имеет важное значение для формирования эффективных механизмов распределения ресурсов, что позволит улучшить условия содержания осужденных, повысить уровень их реабилитации и в целом способствовать снижению рецидивизма.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, уголовно-исполнительная система, целевое финансирование, финансовые ресурсы.

Abstract: The article discusses the issues of financial support for institutions and bodies of the penal system as a mechanism for effective functioning. Studying the specifics and problems of financial support for the penal system of the Russian Federation is essential for developing effective mechanisms for resource allocation, which will improve the conditions for convicts, increase their rehabilitation, and generally contribute to reducing recidivism.

Keywords: financial support, penal system, targeted financing, financial resources.

Введение

Финансовое обеспечение играет ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования учреждений и органов уголовно-исполнительной системы Российской Федерации. Оно напрямую влияет на качество исполнения наказаний, условия содержания осужденных и реализацию мероприятий по их социальной реабилитации. В условиях современных вызовов, таких как повышение стандартов гуманности и соблюдение прав человека, вопросы финансирования становятся особенно актуальными. Существующие проблемы, связанные с недостаточным финансированием, приводят к ухудшению инфраструктуры учреждений, недостаточной материально-технической обеспеченности и ограниченным возможностям для ресоциализации осужденных. Эти факторы негативно сказываются на общем уровне функционирования системы и требуют детального анализа и проработки. Изучение особенностей и проблем финансового обеспечения уголовно-исполнительной системы России имеет важное значение для формирования эффективных механизмов распределения ресурсов, что позволит улучшить условия содержания осужденных, повысить уровень их реабилитации и в целом способствовать снижению уровня рецидивизма.

Цель данной статьи заключается в комплексном анализе текущих механизмов финансового обеспечения уголовно-исполнительной системы Российской Федерации и разработке рекомендаций по их оптимизации. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи: исследование существующих механизмов финансирования, выявление ключевых факторов, влияющих на их эффективность, и формулирование предложений по улучшению распределения и использования финансовых ресурсов.

Роль финансового обеспечения в повышении эффективности исполнения наказаний

Финансовое обеспечение играет ключевую роль в улучшении качества исполнения наказаний, поскольку оно непосредственно влияет на состояние материально-технической базы исправительных учреждений. Увеличение финансирования на 15% в 2022 году, согласно отчету Министерства юстиции РФ, позволило существенно обновить оснащение учреждений, что создало более благоприятные условия для реабилитации осужденных. Это подтверждает, что адекватное финансирование способствует не только удовлетворению базовых нужд, но и повышению эффективности исправительных программ. В этом контексте Круть отмечает, что «формирование потенциала развития укрепляет устойчивость предприятий в условиях углубления экономических и финансовых кризисов» [1; 4]. Таким образом, финансовая поддержка становится важным элементом в со-

здании устойчивой и эффективной системы исполнения наказаний.

Обеспечение надлежащих условий содержания осужденных является одной из важнейших задач уголовно-исполнительной системы, и выполнение этой задачи невозможно без достаточного финансирования. В 2023 году на улучшение условий содержания было выделено более 50 миллиардов рублей, что позволило модернизировать инфраструктуру и снизить уровень жалоб на условия содержания на 20%. Этот пример наглядно иллюстрирует, как финансирование влияет на соблюдение прав осужденных и улучшение уровня их содержания. Снижение численности осужденных также играет значительную роль в данной системе. За период с 2006 по 2023 годы численность осужденных уменьшилась на 296858 человек, что составляет 1,63 раза [2; 2]. Это изменение способствует улучшению условий содержания, так как меньшая численность осужденных позволяет более эффективно распределять ресурсы и уделять больше внимания каждому заключенному.

Модернизация и развитие инфраструктуры исправительных учреждений требуют значительных финансовых вложений для создания комфортных и безопасных условий содержания осужденных. В рамках государственной программы модернизации УИС в 2019 году было построено 8 новых исправительных учреждений, что позволило сократить перенаселенность на 10%. Это подтверждает необходимость инвестиций в инфраструктуру для повышения эффективности работы системы. С другой стороны, внедрение реабилитационных программ для ресоциализации бывших осужденных также является важным аспектом развития пенитенциарной системы [3; 8]. Таким образом, комплексный подход к модернизации, включающий как инфраструктурные изменения, так и программы реабилитации, способствует более эффективному функционированию исправительных учреждений.

Анализ существующих механизмов финансового обеспечения в Российской Федерации

Структура и источники финансирования уголовно-исполнительной системы в России

Основные направления расходов включают содержание учреждений, оплату труда сотрудников, обеспечение осужденных питанием и медицинской помощью, а также капитальные вложения в инфраструктуру. Эти статьи расходов подчеркивают критическую роль финансового обеспечения для поддержания повседневной деятельности и долгосрочного развития системы. Структура финансирования нацелена на выполнение задач, стоящих перед уголовно-исполнительной системой, и требует постоянного анализа для достижения оптимальной эффективности. Внедрение научно обоснованной системы внут-

ренней конкуренции в учреждениях и органах УИС должно способствовать повышению мотивации и увеличению эффективности оперативно-служебной деятельности персонала, как отмечает Долинин [4; 6].

В 2022 году на финансирование Федеральной службы исполнения наказаний (ФСИН) было выделено 240 миллиардов рублей. Примерно 70% этой суммы направлено на содержание учреждений и оплату труда сотрудников, что свидетельствует о высокой доле текущих расходов в общем финансировании. Оставшиеся средства распределяются на обеспечение осужденных, модернизацию инфраструктуры и другие нужды. Такой подход подчеркивает важность сбалансированного распределения ресурсов для поддержания стабильности и развития системы. Ключевым аспектом функционирования ФСИН является трудовая занятость осужденных. Как отмечает Кидяев, в УФСИН России по Тамбовской области в 2021 году выполнение показателя «Количество привлеченных к труду на оплачиваемые работы осужденных» составило 88,3% от запланированного. Это подчеркивает значимость трудовой реабилитации как одного из направлений работы ФСИН, что может способствовать улучшению финансовых показателей и снижению нагрузки на бюджет.

Проблемы недостаточного финансирования и их последствия

Одной из основных причин недостаточного финансирования уголовно-исполнительной системы в России является низкий приоритет данного направления в структуре государственного бюджета. Согласно данным Министерства юстиции РФ, в 2022 году на финансирование системы было выделено около 300 миллиардов рублей, что составляет менее 1% от общего бюджета страны. Такое распределение средств свидетельствует о недостаточном внимании к потребностям системы, что ограничивает возможности для улучшения условий содержания и реализации реабилитационных программ. Организация воспитательной работы с осужденными занимает значительное место в функционале пенитенциарной системы Российской Федерации, направленной не только на исполнение наказания, но и на социальную адаптацию осужденных. Это подчеркивает необходимость комплексного подхода к финансированию, который учитывал бы как текущие потребности, так и долгосрочные цели реабилитации.

Недостаточное финансирование оказывает значительное негативное влияние на функционирование исправительных учреждений. В 2023 году около 20% из них не смогли обеспечить надлежащее медицинское обслуживание заключенных, что способствовало увеличению числа жалоб на условия содержания. Это подчеркивает необходимость улучшения финансирования для удовлетворения базовых потребностей заключенных.

По состоянию на 2021 год Россия занимала первое место среди стран Совета Европы по количеству заключенных на 100 тысяч населения, что частично связано с недостаточным уровнем гуманизации уголовного законодательства [1; 3]. Таким образом, комплексный подход к финансированию и реформированию уголовного законодательства представляет собой важный шаг для улучшения ситуации в исправительных учреждениях.

Недостаток финансовых ресурсов существенно влияет на качество исполнения наказаний и реабилитацию осужденных. Исследование 2023 года показало, что лишь 15% заключенных имеют доступ к образовательным программам, что связано с нехваткой средств на их организацию. Это ограничивает возможности для социальной адаптации и снижает эффективность реабилитационных мероприятий, что в конечном итоге может привести к увеличению уровня рецидивизма. Вместе с тем, «особое внимание

уделяется альтернативным подходам, включая управление рисками, программы досрочного освобождения и образовательные инициативы для осужденных. Показано, что такие меры не только сокращают бюджетные расходы, но и способствуют снижению рецидивизма и ресоциализации осужденных» [2; 6]. Интеграция этих инициатив может значительно улучшить ситуацию в системе уголовного правосудия, обеспечивая более комплексный подход к реабилитации осужденных.

Оценка эффективности текущих механизмов распределения финансовых ресурсов

Оценка эффективности финансирования уголовно-исполнительной системы является важным инструментом для анализа использования бюджетных средств. В 2021 году Министерство юстиции РФ разработало методические рекомендации, которые включают такие критерии, как соотношение затрат и достигнутых результатов, а также уровень удовлетворенности персонала и заключенных условиями содержания. Эти критерии позволяют объективно оценить, насколько эффективно расходуются выделенные средства, и выявить области, требующие улучшений. Изучение проблем создания и управления внутренней конкуренцией в подразделениях уголовно-исполнительной системы подчеркивает актуальность комплексного подхода к оценке эффективности.

Текущая система распределения финансовых ресурсов уголовно-исполнительной системы России характеризуется значительными вложениями в содержание зданий и инфраструктуры. В 2022 году на эти цели было выделено более 300 миллиардов рублей. При этом финансирование программ реабилитации и социальной адаптации остается недостаточным, что подчеркивает необходимость перераспределения средств в пользу направлений, способствующих социальной реинтеграции заключенных. Современные методы воспитательного воздействия предполагают использование компьютерных технологий и виртуальных симуляторов. Несмотря на это, из-за недостаточного финансирования и не всегда современной инфраструктуры многие исправительные учреждения не могут предложить осужденным такие возможности [7; 5].

Согласно отчету Счетной палаты РФ за 2022 год, одной из ключевых проблем является неравномерное распределение средств между регионами, что приводит к значительным различиям в условиях содержания заключенных. Экспансия государственной пенитенциарной системы потребовала значительных бюджетных вложений.

«За два десятилетия расходы на содержание тюрем в расчете на душу населения увеличились в разы со значительной вариацией между штатами» [3; 7]. Для решения данной проблемы предлагается внедрение более прозрачной системы учета и контроля за расходованием средств, что позволит повысить справедливость и эффективность распределения финансовых ресурсов.

Роль управления и контроля за расходованием средств

Эффективное управление финансовыми средствами в учреждениях уголовно-исполнительной системы (УИС) играет ключевую роль в достижении целей системы. Одним из современных подходов к управлению финансами является внедрение автоматизированных систем управления финансовыми потоками. Согласно отчету Счетной палаты РФ за 2023 год, использование таких систем позволило учреждениям УИС сократить расходы на 15%. Эти системы обеспечивают прозрачность и оперативность в управлении финансовыми ресурсами, что способствует снижению издержек и повышению эффективности использования бюджетных средств.

Контроль за целевым использованием бюджетных средств представляет собой важный элемент финансового обеспечения учреждений УИС. В 2022 году проверки Счетной палаты выявили случаи нецелевого использования средств на сумму 2,3 миллиарда рублей, что обусловило необходимость ужесточения контроля. В результате были внедрены более строгие механизмы, включая регулярные аудиты и применение аналитических инструментов для мониторинга расходования средств. Эти меры направлены на предотвращение нарушений и обеспечение соответствия расходов установленным целям. Первый подход к анализу эффективности электронного наблюдения акцентирует внимание на определении затрат и выгод от использования системы одним потребителем или для наблюдения за одним преступником. Такой подход может быть полезен для оценки внедренных мер контроля в финансовой сфере, так как он позволяет более точно анализировать результаты и оптимизировать расходы [2; 2].

Управление и контроль за расходованием средств играют ключевую роль в повышении эффективности финансового обеспечения учреждений УИС. Согласно данным Минфина РФ, усиление контроля за расходами в 2019 году привело к увеличению эффективности использования бюджетных средств на 20%. Это подчеркивает, что внедрение современных методов управления и контроля способствует более рациональному распределению ресурсов, что положительно сказывается на выполнении задач уголовно-исполнительной системы. Спасенников и Швырев отмечают, что оценка экономической эффективности электронного наблюдения является многофакторной и сложно формализуемой задачей, где эффективность определяется зависимостью между затратами и выгодой. В связи с этим комплексный подход к управлению финансами, включая современные технологии, может существенно улучшить результаты работы учреждений УИС.

Влияние экономических и социальных факторов на финансирование

Экономические условия в значительной степени определяют объем и направление бюджетных средств, выделяемых на нужды уголовно-исполнительной системы. В частности, общий бюджет Российской Федерации в 2023 году составил около 18 триллионов рублей, из которых около 250 миллиардов рублей было направлено на финансирование данной системы. Это соотношение демонстрирует зависимость финансового обеспечения от общего состояния экономики страны. Периоды экономического роста способствуют увеличению бюджетных поступлений, что позволяет направлять больше средств на социальные и правовые нужды. В то же время экономические кризисы могут ограничивать возможности государства в финансировании, что требует оптимизации расходов и поиска альтернативных источников финансирования.

Социальные аспекты, такие как численность заключенных, оказывают значительное влияние на формирование финансовых потребностей уголовно-исполнительной системы. Согласно данным Федеральной службы исполнения наказаний, в 2024 году численность заключенных в России составила около 430 тысяч человек. Этот фактор определяет объем необходимых ресурсов для обеспечения их содержания, включая затраты на питание, медицинское обслуживание, жилищные условия и образовательные программы. Увеличение числа заключенных приводит к росту финансовой нагрузки на систему, что требует пересмотра приоритетов и перераспределения бюджетных средств. Важно отметить, что частные тюрьмы, хотя и утверждают о возможности экономии бюджетных средств, достигают этой выгоды за счет сокращения расходов на персонал и безопас-

ность. Это, в свою очередь, может негативно сказаться на условиях для осужденных [3; 406]. Таким образом, социальные аспекты играют ключевую роль в планировании и реализации финансового обеспечения, и их влияние нельзя недооценивать.

Экономические и социальные факторы тесно взаимосвязаны и оказывают комплексное влияние на финансирование уголовно-исполнительной системы. Экономический кризис 2020 года, вызванный пандемией COVID-19, привел к снижению бюджетных поступлений, что негативно сказалось на финансировании социальной сферы, включая уголовно-исполнительную систему. Вместе с тем, увеличение социальных потребностей, таких как медицинское обслуживание и поддержка уязвимых групп населения, усилило давление на бюджет. Это подчеркивает необходимость учета взаимодействия экономических и социальных факторов при разработке стратегий финансирования для обеспечения устойчивости и эффективности функционирования системы. Кидяев отмечает, что несоответствие уголовно-исполнительной системы общему уровню развития и международным требованиям стало тормозом для экономического роста и источником общественной нестабильности. Таким образом, игнорирование этих взаимосвязей может усугубить существующие проблемы и препятствовать развитию как самой системы, так и общества в целом.

Предложения по совершенствованию механизмов распределения финансовых ресурсов

На 2023 год общий объем финансирования уголовно-исполнительной системы Российской Федерации составил около 300 миллиардов рублей, что эквивалентно примерно 0,3% от ВВП страны. Финансирование осуществляется преимущественно из федерального бюджета, средства распределяются через Министерство юстиции РФ. Основные статьи расходов включают содержание учреждений, оплату труда сотрудников и реализацию программ по реабилитации осужденных. Такое распределение ресурсов позволяет обеспечивать базовые потребности системы, однако требует оптимизации для повышения эффективности использования средств.

Система распределения средств, несмотря на значительные объемы финансирования, сталкивается с рядом проблем. Одной из ключевых является недостаточное финансирование инфраструктурных проектов, что приводит к переполненности учреждений и ухудшению условий содержания осужденных. При этом отсутствие четкой системы контроля за расходованием средств способствует неэффективному использованию ресурсов.

В 2022 году было установлено, что около 15% выделенных средств не достигли целевого назначения из-за коррупции и бюрократических проволочек. Эти проблемы подчеркивают необходимость разработки новых подходов к управлению финансами. В частности, совместное финансирование и управление проектами может снизить нагрузку на государственный бюджет и ускорить реализацию инфраструктурных инициатив [1; 2].

Для повышения эффективности распределения финансовых ресурсов предлагается внедрить систему электронного мониторинга расходования средств, что обеспечит их прозрачность и целенаправленное использование. Кроме того, целесообразно использовать целевые гранты и программное финансирование для поддержки наиболее нуждающихся учреждений. Разработка и внедрение стандартов финансового планирования и отчетности для всех учреждений системы позволит унифицировать процессы и повысить их эффективность. Эти меры направлены на устранение выявленных недостатков и улучшение результативности функционирования уголовно-исполнительной системы.

Как отмечает Кидяев, «проект преобразования пенитенциарной системы сопровождается глубокой и всесторонней переработкой нормативно-правовых актов деятельности органов и учреждений, исполняющих уголовные наказания» [2; 3]. Таким образом, комплексный подход к реформированию финансовых процессов будет способствовать улучшению всей системы.

Разработка системы мониторинга и оценки эффективности финансирования

Необходимость внедрения системы мониторинга и оценки эффективности финансирования в учреждениях уголовно-исполнительной системы Российской Федерации обусловлена рядом факторов. Как показывают данные Счетной палаты РФ, в 2023 году было выявлено нецелевое использование бюджетных средств в 15% проверенных учреждений этой системы. Это указывает на существующие проблемы в распределении и использовании финансовых ресурсов. В 2022 году Министерством юстиции РФ была предложена концепция внедрения системы мониторинга расходов, что подчеркивает осознание важности контроля за эффективностью использования бюджетных средств. Таким образом, внедрение системы мониторинга является необходимым шагом для повышения прозрачности и целесообразности финансирования.

Для оценки эффективности финансирования уголовно-исполнительной системы необходимо учитывать основные параметры и методы, предложенные профильными ведомствами. Методика, разработанная Министерством финансов РФ, предполагает анализ соотношения фактических расходов с достигнутыми результатами, такими как снижение уровня повторной преступности. В 2022 году в ряде пилотных регионов России были внедрены ключевые индикаторы эффективности, что позволило более точно оценить бюджетные расходы в данной сфере. Эти подходы создают основу для объективной оценки и способствуют более рациональному распределению финансовых ресурсов. Эффективное управление внутренней конкуренцией в подразделениях УИС требует четкой регламентации, что может быть достигнуто через подготовку и утверждение соответствующего локального нормативного правового акта. [7; 1].

Применение системы мониторинга в уголовно-исполнительной системе обладает значительными перспективами. Внедрение такой системы в регионах с высоким уровнем преступности, например, в Москве и Санкт-Петербурге, привело к снижению уровня нецелевого использования средств на 12% в первый год её работы. Международный опыт также подтверждает эффективность подобных подходов: в Германии автоматизированные системы мониторинга расходов в учреждениях исполнения наказаний позволили сократить административные затраты на 20%. Эти данные свидетельствуют о высокой эффективности системы мониторинга и её потенциале для улучшения управления финансовыми ресурсами в уголовно-исполнительной системе России.

Внедрение инновационных подходов к финансированию уголовно-исполнительной системы

Инновационные подходы к финансированию в различных отраслях демонстрируют значительный потенциал для повышения эффективности использования ресурсов.

В здравоохранении, например, активно применяются механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), что позволило привлечь более 100 миллиардов рублей инвестиций в 2022 году. Эти средства значительно улучшили материально-техническую базу медицинских учреждений и повысили качество предоставляемых услуг. Применение подобных механизмов в других секторах экономики

свидетельствует о возможности адаптации инновационных подходов для нужд уголовно-исполнительной системы. В этом контексте важным является общественный и социальный взгляд на анализ, который обеспечивает широкий обзор затрат и преимуществ различных технологий электронного наблюдения [4; 2]. Такой комплексный подход позволяет более глубоко оценить возможности внедрения инновационных решений в разных сферах.

Одним из ключевых направлений внедрения инноваций является использование электронных платформ для учета и распределения финансовых средств. Этот подход уже зарекомендовал себя в образовательной системе, обеспечивая прозрачность финансирования и оптимизацию расходов. Внедрение аналогичных платформ в уголовно-исполнительной системе не только улучшит контроль за использованием средств, но и повысит доверие общества к этой системе. Круть отмечает, что «сотрудничество с бизнес-сообществом помогает государственным производственным структурам оптимизировать внутренние процессы, снижать издержки и повышать конкурентоспособность». Таким образом, интеграция электронных платформ может стать важным шагом к более эффективному управлению финансами в различных государственных структурах.

Заключение

В ходе проведенного исследования была проанализирована текущая ситуация с финансовым обеспечением учреждений и органов уголовно-исполнительной системы Российской Федерации. Выявлено, что существующие механизмы распределения финансовых ресурсов не всегда соответствуют реальным потребностям системы, что приводит к ряду проблем, включая нехватку средств на модернизацию инфраструктуры и обеспечение должных условий содержания осужденных. Подробное изучение законодательной базы и практики управления финансами показало необходимость совершенствования нормативных актов и внедрения более прозрачных механизмов распределения средств. Сравнительный анализ международных подходов к финансированию уголовно-исполнительных систем позволил выявить успешные практики, которые могут быть адаптированы в российских условиях. Например, использование реабилитационных моделей финансирования, как в Швеции, способствует снижению уровня рецидивизма и улучшению условий содержания осужденных. Проведенное исследование также подтвердило, что внедрение систем мониторинга и оценки эффективности финансирования может значительно повысить результативность использования бюджетных средств.

Тема финансового обеспечения уголовно-исполнительной системы Российской Федерации имеет важное значение для повышения эффективности работы учреждений и улучшения условий содержания осужденных. Оптимизация финансовых потоков и внедрение инновационных подходов к управлению ресурсами способствуют не только улучшению материально-технической базы, но и гуманизации системы исполнения наказаний. Это соответствует современным требованиям общества и международным стандартам в области прав человека.

На основании проведенного исследования рекомендуется разработать и внедрить комплекс мер, направленных на улучшение механизмов распределения и управления финансовыми ресурсами. Это включает внедрение систем мониторинга и оценки эффективности финансирования, разработку новых нормативных актов, а также использование инновационных подходов, таких как государственно-частное партнерство. Перспективным направлением дальнейших исследований является изучение влияния социально-экономических факторов на финанси-

рование уголовно-исполнительной системы и разработки моделей, учитывающих региональные особенности.

Библиографический список

1. Бойкова А.В., Сизова В.В. Анализ расходов на развитие пенитенциарной системы в России // с. 1-5
2. Долинин А. Ю. Научный подход к управлению внутренней конкуренцией в подразделениях уголовно-исполнительной системы как средству повышения мотивации персонала // Прикладная юридическая психология. — 2018. — № 1 (42). — С. 117–122.
3. Каляшин А. В. Административно-правовой статус сотрудника уголовно-исполнительной системы: дис. канд. юрид. наук : 12.00.14 / А. В. Каляшин. — М., 2008. — 210 с.
4. Кидяев В. В. Организационно-экономические проблемы реформирования уголовно-исполнительной системы Российской Федерации на примере Тамбовской области // с. 1-36
5. Круть А.А. Формирование потенциала развития производственных подразделений уголовно-исполнительной системы в условиях активизации взаимодействия с представителями бизнес-сообщества // с.1-10
6. Слабкая Д.Н. Организация воспитательной работы с осужденными к наказаниям в виде исправительных и обязательных работ // Вопросы российского и международного права. — 2024. — Том 14. — № 10А. — С. 262-268.
7. Спасенников Б. А., Швырев Б. А. Подходы к анализу эффективности электронного мониторинга в зарубежных странах // Уголовно-исполнительное право. — 2017. — Т. 12(1-4), № 1. — С. 1–92.

References

1. Bojkova A.V., Sizova V.V. Analiz raskhodov na razvitie penitenciarnoj sistemy v Rossii // s. 1-5
2. Dolinin A. YU. Nauchnyj podhod k upravleniyu vnutrennej konkurenciej v podrazdeleniyah ugovolno-ispolnitelnoj sistemy kak sredstvu povysheniya motivacii personala // Prikladnaya yuridicheskaya psihologiya. — 2018. — № 1 (42). — S. 117–122.
3. Kalyashin A. V. Administrativno-pravovoj status sotrudnika ugovolno-ispolnitelnoj sistemy: dis. kand. yurid. nauk : 12.00.14 / A. V. Kalyashin. — M., 2008. — 210 s.
4. Kidyaev V. V. Organizacionno-ekonomicheskie problemy reformirovaniya ugovolno-ispolnitelnoj sistemy Rossijskoj Federacii na primere Tambovskoj oblasti // s. 1-36
5. Krut A.A. Formirovanie potentsiala razvitiya proizvodstvennyh podrazdelenij ugovolno-ispolnitelnoj sistemy v usloviyah aktivizacii vzaimodejstviya s predstavitel'yami biznes-soobshchestva // s.1-10
6. Slabkaya D.N. Organizaciya vospitatelnoj raboty s osuzhdennymi k nakazaniyam v vide ispravitel'nyh i obyazatel'nyh rabot // Voprosy rossijskogo i mezhdunarodnogo prava. — 2024. — Tom 14. — № 10А. — S. 262-268.
7. Spasennikov B. A., SHvyrev B. A. Podhody k analizu effektivnosti elektronnoho monitoringa v zaru-bezhnyh stranah // Ugolovno-ispolnitelnoe pravo. — 2017. — T. 12(1-4), № 1. — S. 1–92.

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Шевелева А.А., Казанский (Приволжский) федеральный университет
Габдуллин Н.М., д.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В статье исследуются понятия компенсационной политики и человеческого капитала, взаимосвязь которых имеет влияние на оплату труда и мотивированность персонала. Также рассмотрена взаимосвязь компенсационных выплат на рост стоимости компании, посредством увеличения инвестиций в человеческий капитал. Исследована динамика затрат (инвестиций) в человеческий капитал на примере корпоративных структур.

Ключевые слова: компенсационная политика, компенсационный пакет, человеческий капитал, оплата труда, мотивация персонала.

Abstract: The article examines the concepts of compensation policy and human capital. The relationship between compensation policy and human capital influences employee pay and motivation. It also explores the connection between compensation payments and the growth of a company's value through increased investment in human capital. The dynamics of costs (investments) in human capital are studied using corporate structures as an example.

Keywords: compensation policy, compensation package, human capital, remuneration, staff motivation.

В современном мире вопрос оплаты труда всегда занимает особое место в теории и практике менеджмента. Компенсационная политика и компенсационный пакет должны быть направлены на развитие человеческого капитала. В конкурентной борьбе между организациями персонал и его мотивированность на достижение целей – один из компонентов успешного бизнеса. Компенсационная политика и компенсационный пакет формируют комплексный стимул, тем самым повышая конкурентоспособность предприятия за счет мотивации своего персонала на разных уровнях.

Под компенсационной политикой в общем смысле понимается совокупность вознаграждений, которые получает работник от работодателя. И.П. Поварич, С.А. Бабин в своей статье дают определение компенсационной политики как «комплекс вознаграждений за качество рабочего капитала и эффективность его использования» [5; 119].

«Компенсационный пакет» – это комплекс различных выплат, предоставляемых организацией своим сотрудникам, которые затратили физические усилия или вклад в развитие или деятельность компании. Компенсационный пакет включает фиксированную часть, переменную часть, социальные выплаты и нематериальные виды вознаграждений. То есть в данный пакет можно отнести все то, что работодатель готов добавлять к заработной плате по собственному желанию помимо того, что он обязан платить по законодательству РФ.

Классификация компенсационных выплат на фиксированную, переменную и дополнительную части позволяет выстроить профессиональную и мотивирующую систему оплаты труда: фиксированная составляющая обеспечивает стабильность, переменная – мотивирует к достижению результатов, а дополнительная часть повышает лояльность и удовлетворенность персонала. Хотя правовая база учитывает гарантии и ограничения, конкретные размеры и порядок выплат в значительной степени определяются работодателем.

Трудовой Кодекс РФ четко определяет минимальный набор гарантий, которые работодатели обязаны предоставлять каждому сотруднику: своевременная выплата заработной платы (не ниже минимального размера оплаты труда), оплата больничных и отпусков, выходное пособие и т.д.

В систему компенсационного пакета входят различные виды вознаграждений:

1. Материальные стимулы (внешние вознаграждения):

- 1) денежное вознаграждение;
- 2) социальные льготы;
- 3) дополнительные бонусы.

2. Нематериальные стимулы (внутренние вознаграждения):

- 1) профессиональное признание;
- 2) возможности для развития;
- 3) перспективы карьерного роста [5; 120].

Человеческий капитал представляет собой совокупность способностей человека (физических, умственных и предпринимательских), полученных в результате инвестирования, его знаний, умений, навыков, опыта и мотивации, которые используются в производстве товаров и услуг и обеспечивают рост дохода своего владельца, прибыли предприятия и национального дохода [2; 11].

Нобелевский лауреат по экономике Гэри Беккер, являющийся основателем теории человеческого капитала, утверждал, что в долгосрочной перспективе инвестиции в образование и здоровье сотрудников сопоставимы инвестициям в оборудование и материальный капитал. Благополучие сотрудников напрямую влияет на прибыль корпорации, поскольку мотивированные и здоровые сотрудники делают компанию дороже и конкурентоспособней [7; 28].

К ключевым компонентам человеческого капитала можно отнести знания и квалификацию сотрудников, навыки и опыт, инновационный потенциал, способность к обучению и адаптации, а также вовлеченность и лояльность.

Ценность корпорации определяется не только ее нынешней финансовой стоимостью, но и возможностью компании стабильно генерировать денежные потоки в будущем. При принятии решений инвесторы начинают учитывать качество управления и вклад в развитие человеческого капитала. Это считается нематериальными активами, однако их значение для бизнеса велико. Компания с высоким человеческим капиталом воспринимается на рынке как перспективная и менее рискованная.

К примеру, рассмотрим компанию «NVIDIA», которая разрабатывает графические процессоры и системы на чипе. В 2024 г. рыночная капитализация превысила 3,34 трлн долларов, а в 2025 г. составила 4,38 трлн долларов, что сделало ее одной из самых дорогих компаний в мире [9]. К ключевым активам компании «NVIDIA» относится человеческий капитал, так как именно инженеры и исследователи постоянно разрабатывают новые технологии. Успех компании обусловлен инвестициями в отдел исследований и в компенсационную политику, которая направлена на удержание лучших сотрудников.

Компания «NVIDIA» предоставляет своим сотрудникам право пройти полный профилактический осмотр раз в год, который включает обследование на рак, стоматологический осмотр и проверку зрения в первую очередь. В компании имеется гибкое время на отпуск и выходные, которые включают отпуск по уходу за семьей, отпуск по болезни, военный отпуск, отпуск по уходу за ребенком и отпуск по личным обстоятельствам, можно взять в любое время, когда

появляется потребность. Кроме того, компания может помочь с ресурсами для создания семьи, подготовить к поступлению в колледж и предлагает услугу Re-thinkCare, направленную на поддержание лиц с нарушениями развития

Конкурентная компенсационная политика позволяет корпорации нанимать сотрудников с более высоким уровнем необходимых компетенций. Это увеличивает интеллектуальный капитал, и, как следствие, повышает добавленную стоимость компании.

Выбор оплаты труда напрямую влияет на развитие корпорации. В мотивировании сотрудников важную роль играет вознаграждение за труд или компенсация затрачиваемых ими усилий при привлечении человеческого капитала, чтобы сохранить необходимых сотрудников. Несправедливая система поощрений и распределения дохода способна вызывать недовольства у работников, что может привести к снижению эффективности труда, трудовой дисциплины, качества продукции и т.п. [4; 32].

Особенно заметна тенденция выбора нематериальных элементов компенсации в отраслях, испытывающих нехватку кадров. Когда несколько работодателей предлагают схожие заработные платы, соискатели обращают внимание на то, что еще может предложить компания. Рабочее место, где ценится благополучие, профессиональный рост и признание, гораздо привлекательнее, чем то, где предлагается только высокая заработная плата.

Для работодателей это означает переосмысление стратегий выплат компенсаций. Компании, которые не инвестируют в целостный опыт сотрудников, рискуют потерять ценных специалистов, уступив их конкурентам, которые включают в компенсационный пакет нематериальные бенефиты [10].

При рассмотрении взаимосвязи между компенсацией, человеческим капиталом и стоимостью корпорации можно выделить несколько этапов:

1. Зарплата формирует качество человеческого капитала, как следствие, является инструментом управления талантами. Когда компания предлагает хорошие условия и конкурентоспособный оклад, она привлекает сотрудников с мотивацией,

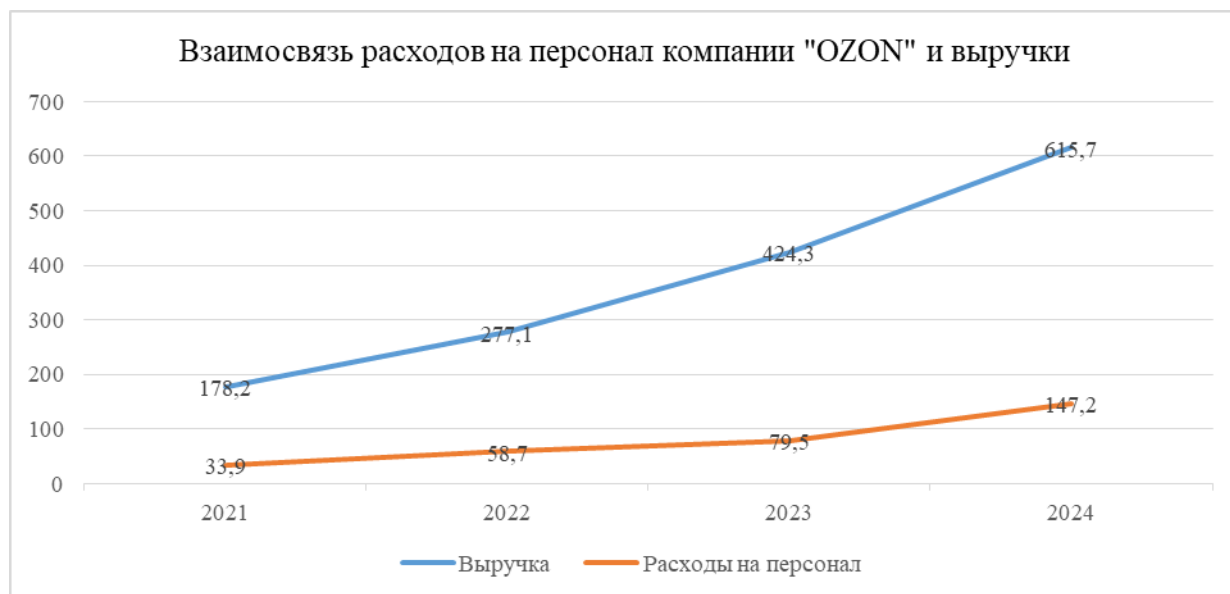
опытом и знаниями. Когда в компенсационном пакете много долгосрочных стимулов, компания привлекает тех, кто хочет расти вместе с ней. Такие люди чаще инвестируют в свои навыки, они проявляют инициативу и лояльность [6; 99].

2. Человеческий капитал повышает операционную эффективность. Высокий уровень человеческого капитала приводит к росту производительности труда, улучшению качества продукции и сервиса, ускорению инноваций и снижению текучести кадров.

3. Операционные успехи превращаются в рыночную стоимость. Финансовое состояние организации определяется ее финансовыми результатами, что также влияет на будущий рост компании [3; 253].

Рост стоимости компании позволяет увеличивать инвестиции в компенсационную политику, поскольку у нее появляются финансовые и репутационные ресурсы. Это позволяет повышать заработные платы, внедрять гибкие бонусные системы оплаты труда, запускать программы опционов и инвестировать в обучение и развитие сотрудников. Успех в бизнесе позволяет вкладываться в человеческий капитал так, что происходит постоянное вложение средств в развитие персонала.

Мотивированный и высококвалифицированный персонал формирует более высокие выручку и маржинальную прибыль при оптимизированных затратах. К примеру, компания «OZON» внедрила систему KPI для логистов. Получение бонусов зависит от скорости обработки заказов и точности сборки, и, как следствие, снижение операционных издержек. Это позволило сократить время на обработку одного заказа на 15 минут. При объеме заказов 10 млн шт. в год и средней стоимости рабочего часа логиста 300 руб. можно рассчитать 750 млн руб. в год экономии за счет более эффективного использования рабочего времени. [9] Эта экономия снижает операционные издержки и увеличивает валовую прибыль и EBITDA. А поскольку стоимость бизнеса напрямую зависит от EBITDA, рост операционной маржи на 10-15% может привести к существенному росту капитализации компании.



Согласно отчетности, компания «OZON» инвестирует в профессиональный рост сотрудников и обеспечивает равные условия труда, в том числе и для женщин: 33,46% ключевых должностей в компании занимают женщины. Кроме того, компания имеет пакет льгот, в который входят ДМС, страхование от несчастных случаев, корпоративные скидки на стра-

ховые продукты и на услуги партнеров, компенсация расходов на обед и такси, психологическая поддержка на рабочем месте, доступ к финансовой и правовой поддержке.

В 2024 г. было потрачено 43,2 часа обучения на одного участника программ Ozon Универ; 96% сотрудников компании прошли онлайн-программы,

среднее время обучения одного участника составило 14,5 часов. Было проведено 15 000 образовательных мероприятий и 9 200 сотрудников улучшили soft skills.

Компания «OZON» запустила оплачиваемую летнюю практику из 9 различных направлений для детей сотрудников компании в офисе Москва-Сити, а также был создан цифровой сервис по обмену опытом среди сотрудников компании. Теперь каждый сотрудник может стать ментором, консультантом или внутренним тренером, чтобы иметь возможность помогать своим коллегам и развивать свои hard skills.

Формирование ценности корпорации связано с комплексным управлением всеми доступными ресурсами компании, важнейшим из которых является человеческий капитал. Когда компания инвестирует в образование, подготовку и мотивацию сотрудников, наблюдается значительный рост доходности предприятий и создание конкурентных преимуществ.

Акмаева Р.И. [1; 38-42] утверждает, что влияние компенсационной политики на стоимость корпорации осуществляется следующими принципами:



Когда компания включает в компенсационную политику конкурентную базовую оплату, бонусы и долгосрочные стимулы, она превращает человеческий капитал в устойчивое конкурентное преимущество.

Конкурентная базовая заработная плата привлекает талантливых людей и удерживает их, тем самым компания получает носителей знаний, опыта и навыков. Именно они составляют ее человеческий капитал.

Кроме того, развитие человеческого капитала является стратегической необходимостью, поскольку обучение и развитие сотрудников напрямую связано с увеличением стоимости корпорации.

Подводя итог, можно отметить, что компенсационная политика в современной корпорации играет важнейшую стратегическую роль, влияя на мотивацию сотрудников, финансовые показатели и долгосрочную устойчивость бизнеса. В условиях растущей конкуренции, технологического прогресса и растущего спроса на нематериальные активы человеческий

капитал становится ключевым фактором создания конкурентного преимущества.

Грамотное сочетание фиксированных, переменных и долгосрочных выплат способствует привлечению талантливых сотрудников, поддержанию их работы, а также удерживает важных сотрудников в компании на долгий период. Все это приводит к тому, что персонал работает лучше, а компания снижает операционные издержки и повышает уровень клиентского сервиса, и, как следствие, улучшает свои финансовые результаты.

Хорошо продуманная система мотивации уменьшает риски, связанные с персоналом и операциями. Например, уменьшается вероятность потерять сотрудников с важными навыками, выполняемые процессы становятся стабильней и появляется предсказуемость результатов. Инвесторы видят в такой предсказуемости признак грамотного управления, что снижает их опасения и положительно сказывается на рыночной стоимости компании.

Библиографический список

1. Акмаева Р.И. Компенсационный менеджмент. Управление вознаграждением работников: учебное пособие. М.: Прометей, 2018. 584 с.
2. Жигалова В.Н. Инвестиции в человеческий капитал: Учебное пособие. Томск., 2018. 97 с.
3. Линев А.И., Коростелев А.А. Влияние человеческого капитала на производительность предприятия / АНИ: экономика и управление. 2016. Т.5. №4(17). С. 251-254.
4. Минева О.К. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник. М.: ИНФРА-М, 2024. 275 с.
5. Поварич И.П., Бабин С.А. Основные понятия и структура компенсационной политики организации. / Вестник Томского государственного университета. 2010. № 334. С. 119-124.
6. Edward P. Lazear, Kathryn L. Shaw. Personnel Economics: The Economists View of Human Resources / Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21, No. 4. P. 91-114.
7. Gary S. Becker. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / The Journal of Political Economy. 1962. Vol. LXX, No. 5, Part 2. P. 9-49.

8. NVIDIA Corporation [электронный ресурс] / TradingView – Режим доступа: <https://ru.tradingview.com/symbols/NASDAQ-NVDA/> (дата обращения: 06.11.2025).
9. OZON. Годовой отчет 2024 [электронный ресурс] / OZON – Режим доступа: <https://ir.ozon.com/> (дата обращения: 10.11.2025).
10. What are non-monetary benefits and why do they matter? [электронный ресурс] / Robert Half – Режим доступа: <https://www.roberthalf.com/nz/en/insights/management-tips/what-are-non-monetary-benefits-and-why-do-they-matter> (дата обращения 29.09.2025)

References

1. Akmaeva R.I. Kompensacionnyj menedzhment. Upravlenie voznagrazhdeniem rabotni-kov: uchebnoe posobie. M.: Prometej, 2018. 584 s.
2. ZHigalova V.N. Investicii v chelovecheskij kapital: Uchebnoe posobie. Tomsk., 2018. 97 s.
3. Linev A.I., Korostelev A.A. Vliyanie chelovecheskogo kapitala na proizvoditelnost predpriyatiya / ANI: ekonomika i upravlenie. 2016. T.5. №4(17). S. 251-254.
4. Mineva O.K. Motivaciya i stimulirovanie trudovoj deyatel'nosti: uchebnik. M.: IN-FRA-M, 2024. 275 s.
5. Povarich I.P., Babin S.A. Osnovnye ponyatiya i struktura kompensacionnoj politiki organizacii. / Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2010. № 334. S. 119-124.
6. Edward P. Lazear, Kathryn L. Shaw. Personnel Economics: The Economists View of Human Resources / Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21, No. 4. P. 91-114.
7. Gary S. Becker. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / The Journal of Political Economy. 1962. Vol. LXX, No. 5, Part 2. P. 9-49.
8. NVIDIA Corporation [elektronnyj resurs] / TradingView – Rezhim dostupa: <https://ru.tradingview.com/symbols/NASDAQ-NVDA/> (data obrashcheniya: 06.11.2025).
9. OZON. Godovoj otchet 2024 [elektronnyj resurs] / OZON – Rezhim dostupa: <https://ir.ozon.com/> (data obrashcheniya: 10.11.2025).
10. What are non-monetary benefits and why do they matter? [elektronnyj resurs] / Robert Half – Rezhim dostupa: <https://www.roberthalf.com/nz/en/insights/management-tips/what-are-non-monetary-benefits-and-why-do-they-matter> (data obrashcheniya 29.09.2025)

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕЁ АПРОБАЦИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Шилова И.Н., к.э.н., доцент, Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н. В. Верещагина

Клюсова А.Н., Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н. В. Верещагина

Аннотация: В статье исследуется экономическая эффективность молочного животноводства на предприятиях Вологодской области с фокусом на выявление внутренних резервов ее повышения. Предложена и апробирована авторская методика оценки экономической эффективности производства молока. Применены сравнительный анализ официальной статистики, бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий, факторный анализ и авторская методика определения эффективности производства молока. Авторская методика апробирована в ходе исследования. Выявлено, что рост продуктивности коров компенсирует снижение поголовья, однако динамика себестоимости лимитирует прибыль. Предложены мероприятия по повышению эффективности производства молока, основанные на улучшении кормления дойного стада.

Ключевые слова: экономическая эффективность, молочное животноводство, себестоимость молока, рентабельность, продуктивность коров, яловость, региональная экономика.

Abstract: The article examines the economic efficiency of dairy farming at enterprises in the Vologda Region, focusing on identifying internal reserves for its improvement. The authors methodology for assessing the economic efficiency of milk production has been proposed and tested. A comparative analysis of official statistics, accounting reports of agricultural enterprises, factor analysis, and the authors methodology for determining the efficiency of milk production were used. The authors methodology was tested during the research. It was revealed that the increase in cow productivity compensates for the decrease in the number of cows, but the dynamics of cost limits profit. Measures to improve the efficiency of milk production based on improving the feeding of the dairy herd have been proposed.

Keywords: economic efficiency, dairy farming, milk cost, profitability, cow productivity, infertility, regional economy.

Введение

Проблема оценки экономической эффективности молочного животноводства продолжает оставаться предметом активного научного дискурса. Многочисленные исследования последних лет, представленные в работах Озеряник М.Е., Петровой Д.Ю., Троценко В.М., Ржевской А.Д., Запрудского А. и других авторов, демонстрируют разнообразие подходов к определению и измерению эффективности: от акцента на рентабельности и прибыли до комплексных систем, включающих производственные, трудовые и ресурсные аспекты. но единой методики оценки не существует, поэтому целью данного исследования является разработка методики анализа и оценки эффективности производства молока и её апробация.

Для этого были поставлены следующие задачи:

- систематизировать существующие подходы к определению экономической эффективности молочного животноводства и выявить их методологические ограничения;
- сформировать комплексную систему показателей, отражающую как масштаб, так и интенсивность использования ресурсов;
- разработать шкалу нормирования значений показателей на основе эмпирических данных семи хозяйств региона;
- апробировать методику на примере СХПК «Племзавод Майский» за 2020–2024 гг.

Материалы и методы:

В научной литературе понятие экономической эффективности молочного животноводства трактуется неоднозначно. Озеряник М.Е., Сидоркина Н.А. и Смирнов В.А. связывают её с уровнем прибыли и рентабельности [3]. Панькова Е.К. рассматривает эффективность как сложную систему, отражающую результативность производства [4]. Троценко В.М. и Бачева К.Я. подчёркивают, что эффективность — это конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда [5]. Петрова Д.Ю. определяет эффективность как отношение полезного результата к затратам на его получение [6], тогда как Поликарпов М.Д. акцентирует внимание на соотношении доходов и затрат как основе оценки управленческих решений [7].

Шапошникова Е.А. и Ким Е.В. рассматривают эффективность как способность достигать целей при оптимальном использовании ресурсов [8], в то время как Абызова В.С. и Кислухин А.Е. трактуют её как качественную характеристику использования производственного потенциала [9]. Долматова А.А. отмечает отсутствие единого определения, несмотря на ключевую роль категории в теории и практике [10]. Ржевская А.Д. и Кадиров С.Ш. предлагают наиболее измеримый подход: эффективность — это количественное соотношение результатов деятельности и затрат [11]. Наконец, Кумачев А.С. связывает эффективность с максимальной отдачей от каждого вложенного рубля [12].

Анализ вышеперечисленных подходов позволяет заключить, что наиболее корректным для оценки молочного производства является определение Ржевской А.Д.: эффективность — это соотношение достигнутых производственных результатов и затраченных на их получение ресурсов, что подчёркивает целесообразность использования ресурсов. Исходя из этого, в работе под экономической эффективностью молочного животноводства понимается способность хозяйства получать максимальный полезный результат (объём и качество молока, прибыль) при минимальных затратах ресурсов (корма, труд, капитал, время), обеспечивая при этом устойчивость и конкурентоспособность.

С учётом этого определения разработана система показателей, объединяющая абсолютные и относительные величины. Она представлена в Таблице 1.

Для нормирования значений этих показателей разработана шкала коэффициентов, отражающая реальные данные семи хозяйств Вологодской области за 2024 г.

Совокупный коэффициент эффективности рассчитывается как среднее арифметическое нормированных значений:

$$\bar{Э} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_{10}}{10} \quad (1)$$

где, $\bar{Э}$ — коэффициент экономической эффективности производства молока;

x_1, x_2, \dots, x_{10} — соответствующий коэффициент выбранным десяти значимым показателям.

Таблица 1 - Система показателей для анализа и оценки эффективности производства молока

№	Наименование показателя	Единица измерения	Характеристика
Абсолютные показатели			
1.1	Выручка от реализации молока (В)	Тыс. руб.	Доход от продажи всего произведённого молока по реализационным ценам.
1.2	Общие затраты на производство молока (З)	Тыс. руб.	Сумма всех расходов, связанных с выращиванием скота, кормлением, содержанием и обслуживанием стада за год
1.3	Численность основного стада (ЧС)	Голов	Количество дойных коров и тёлочек, участвующих в молочном производстве на конец года
1.4	Стоимость основных производственных фондов (ОС)	Тыс. руб.	Балансовая (остаточная) стоимость зданий, оборудования и техники, используемых для производства молока
1.5	Среднегодовая численность работников в отрасли животноводства (ЧР)	Чел.	Среднее количество человек, занятых в молочном скотоводстве за год.
Относительные показатели			
2.1	Средний надой молока на 1 корову	Кг/гол.	Показывает среднее количество молока, которое способна произвести каждая корова за заданный период времени (обычно за год). Чем выше этот показатель, тем эффективнее работает каждое отдельное животное в составе стада.
2.2	Себестоимость производства молока, руб. за 1 тонну	Руб./т.	Показывает сумму всех затрат на производство, приходящуюся на одну тонну произведенного молока.
2.3	Фондоотдача в молочном животноводстве	Руб./руб.	Отображает, какую сумму выручки предприятие получает с каждого рубля, вложенного в основные фонды (фермы, техника, постройки и другое имущество). Чем выше фондоотдача, тем лучше используются имеющиеся ресурсы.
2.4	Выработка на человека	Кг/чел.	Указывает, сколько продукции (например, килограммов молока) способен произвести один рабочий за установленное время. Повышенная производительность труда сигнализирует о качественной организации трудового процесса и высоком профессионализме сотрудников.
2.5	Рентабельность производства молока	%	Демонстрирует, какая часть денег возвращается предприятию сверх понесенных затрат. Высокий уровень рентабельности свидетельствует о благополучии хозяйства и возможности расширения.

Результаты исследования

Объектом исследования стал СХПК «Племзавод Майский» Вологодского муниципального округа Вологодской области. Анализ 2020–2024 гг. выявил рост выручки от продажи молока на 46,6 % при увеличении поголовья коров на 1,5 % и надоев на 5,2 %. Однако рентабельность в 2024 г. снизилась до 23,33 % из-за опережающего роста себестоимости (+29,6 % за четыре года). Факторный анализ показал, что прирост прибыли на 161,8 % обусловлен

ростом цен, тогда как увеличение себестоимости снизило её на 107,2 %.

Вышеприведенная методика была апробирована на основе данных годовой отчетности не только объекта исследования, но и еще двух сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области.

Расчёт по формуле (1) дал совокупный коэффициент 1,13, что соответствует «высокому» уровню эффективности (шкала: <1,03 — низкий, 1,03–1,1 — средний, >1,1 — высокий).

Таблица 2 – Оценка эффективности производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области в 2024 году.

№		Наименование показателя	Наименование сельскохозяйственного предприятия по Вологодской области		
			СХПК «Племзавод Майский»	СПК «Север»	СПК «Приозерье»
Абсолютные показатели					
1.1	Выручка от реализации молока (В)		1,2	1,1	1
1.2	Общие затраты на производство молока (З)		1,1	1,2	1,2
1.3	Численность основного стада (ЧС)		1,2	0,8	0,8
1.4	Стоимость основных производственных фондов (ОС)		1,2	1	0,9
1.5	Среднегодовая численность работников в отрасли животноводства (ЧР)		1,1	1	1
Относительные показатели					
2.1	Средний надой молока на 1 корову		1,2	1	1
2.2	Себестоимость производства молока, руб. за 1 тонну		1	1,2	1,1
2.3	Фондоотдача в молочном животноводстве		1	1,1	1,2
2.4	Выработка на человека		1,2	1,2	1,2
2.5	Рентабельность производства молока%		1,1	1,2	1,1
	Коэффициент экономической эффективности производства молока		1,13	1,08	1,05
	Характеристика уровня экономической эффективности производства молока		высокий	средний	низкий

Рентабельность производства молока выше у СПК «Север». Но, совокупный коэффициент экономической эффективности производства молока, учитывающий основные группы ресурсов и главных показателей свидетельствует о том, что именно в СХПК «Племзавод Майский» выше экономическая эффективность производства молока.

На основе анализа предложены три мероприятия. Первое — введение премикса П 60-8-89 в дозе 0,043 кг/гол./сутки, повышающего продуктивность на 4,5 %. Второе — внедрение трёх подраивателей корма Lely Juno на комплексе «Дорково» (852 головы), сокращающее остатки корма на 50 % и увеличивающее надой на 6 %. Третье — снижение яловости с 20 % до 15 %, что дополнительно даёт 459,7 т молока. Совокупные затраты — 2805,5 тыс. руб., прирост прибыли — 48 248,4 тыс. руб. Рентабельность возрастает до 29,18 %, а себестоимость 1 т молока снижается с 32,9 до 29,94 тыс. руб. Совокупный коэффициент экономической эффективности производства молока увеличится на 0,1.

Предложенные меры не требуют масштабных инвестиций и легко масштабируются. Особенно перспективно снижение яловости: каждый её процент даёт ~92 т молока. В совокупности они формируют новую модель повышения эффективности, основан-

ную на точечной оптимизации, а не на наращивании мощностей.

Предложенные мероприятия носят прикладной характер и могут быть рекомендованы к внедрению.

Заключение (выводы)

Разработанная методика позволяет преодолеть фрагментарность традиционных подходов к оценке эффективности за счёт интеграции производственных и финансовых индикаторов в единую нормированную шкалу. В отличие от анализа по отдельным показателям (например, только рентабельность или только надой), предлагаемый инструмент выявляет дисбалансы в использовании ресурсов — например, высокие вложения в основные фонды при низкой фондоотдаче.

Практическая ценность исследования заключается не только в расчёте эффекта от конкретных мероприятий, но и в создании воспроизводимого алгоритма, который может быть адаптирован для других отраслей животноводства и регионов с аналогичным хозяйственным укладом, так как апробация показала, что методика легко адаптируется к разным масштабам хозяйств: все десять показателей рассчитываются на основе стандартной бухгалтерской и управленческой отчётности, не требуя сложных эконометрических инструментов.

Библиографический список

1. Анищенко А.Н. Модернизация производства – основа повышения эффективности молочного скотоводства. Вологда, 2016. С. 45–52.
2. Афанасьева О.Г. Повышение конкурентоспособности – важнейший фактор обеспечения устойчивого развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях. М., 2019. С. 33–41.
3. Ключова А.Н. Себестоимость молока и пути её снижения в СХПК «Племзавод Майский» / XI Международная научно-практическая студенческая конференция «Первая ступень в науке». Вологда, 2023. С. 88–92.
4. Ключова А.Н. Направления и методы повышения рентабельности молочного животноводства Вологодской области / XII Международная научно-практическая студенческая конференция «Первая ступень в науке». Вологда, 2024. С. 95–99.
5. Котарева А.О. Развитие инновационно-ориентированного молочного скотоводства в регионе: дис. ... канд. экон. наук. Вологда, 2022. С. 77–83.
6. Логинов А.В., Морозова И.С. Повышение продуктивности молочного скота за счёт оптимизации кормления в условиях Вологодской области / Вестник Вологодской ГМХА. 2022. № 4 (72). С. 33–39.
7. Петрова Д.Ю. Пути повышения экономической эффективности производства молока / Аллея Науки. 2020. № 2 (41). С. 315–317.
8. Ржевская А.Д., Кадиров С.Ш. Эффективность производства зерна и направления её повышения / Агрофорсайт. 2020. № 4. С. 1–5.
9. Троценко В.М., Бачева К.Я. Подходы к понятию «эффективность» производства в современной экономике / Актуальные научные исследования в современном мире. 2020. № 12-3 (68). С. 361–368.
10. Чудинова Д.М. Пути повышения рентабельности продукции животноводства / Вестник аграрной науки. 2021. № 6 (75). С. 44–50.
11. Шапошникова Е.А., Ким Е.В. Методы выявления резервов повышения эффективности производства / Наука и производство Урала. 2020. № 20. С. 153–155.
12. Эскиндаров М.А. Развитие предпринимательства: концепции, цифровые технологии, эффективная система. М., 2020. С. 201–215.

References

1. Anishchenko A.N. Modernizaciya proizvodstva – osnova povysheniya effektivnosti molochnogo skotovodstva. Vologda, 2016. S. 45–52.
2. Afanaseva O.G. Povyshenie konkurentosposobnosti – vazhnejshij faktor obespecheniya ustojchivogo razvitiya molochnogo skotovodstva v selskhozayajstvennyh organizacijah. M., 2019. S. 33–41.
3. Klyusova A.N. Sebestoimost moloka i puti eyo snizheniya v SKHPK «Plemzavod Majskij» / XI Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya studencheskaya konferenciya «Pervaya stupen v nauke». Vologda, 2023. S. 88–92.
4. Klyusova A.N. Napravleniya i metody povysheniya rentabelnosti molochnogo zhivotnovodstva Vologodskoj oblasti / XII Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya studencheskaya konferenciya «Pervaya stupen v nauke». Vologda, 2024. S. 95–99.
5. Kotareva A.O. Razvitie innovacionno-orientirovannogo molochnogo skotovodstva v regione: dis. ... kand. ekon. nauk. Vologda, 2022. S. 77–83.
6. Loginov A.V., Morozova I.S. Povyshenie produktivnosti molochnogo skota za schyot optimizacii kormleniya v usloviyah Vologodskoj oblasti / Vestnik Vologodskoj GMHA. 2022. № 4 (72). S. 33–39.
7. Petrova D.YU. Puti povysheniya ekonomicheskoy effektivnosti proizvodstva moloka / Alleya Nauki. 2020. № 2 (41). S. 315–317.
8. Rzhetskaya A.D., Kadirov S.SH. Effektivnost proizvodstva zerna i napravleniya eyo povysheniya / Agroforsajt. 2020. № 4. S. 1–5.

9. Trocenko V.M., Bacheva K.YA. Podhody k ponyatiyu «effektivnost» proizvodstva v sovremennoj ekonomike / Aktualnye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire. 2020. № 12-3 (68). S. 361–368.
10. CHudinova D.M. Puti povysheniya rentabelnosti produktsii zhivotnovodstva / Vestnik agrarnoy nauki. 2021. № 6 (75). S. 44–50.
11. SHaposhnikova E.A., Kim E.V. Metody vyyavleniya rezervov povysheniya effektivnosti proizvodstva / Nauka i proizvodstvo Urala. 2020. № 20. S. 153–155.
12. Eskindarov M.A. Razvitie predprinimatelstva: koncepcii, cifrovye tekhnologii, effektivnaya sistema. M., 2020. S. 201–215.

ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Шурдумова Э.Г., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова

Нагоев А.Б., д.э.н., профессор, Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова

Нагоева Л.А., Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Кумыкова А.А., Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Аннотация: В работе рассмотрены вопросы управления развитием рынка цифровых услуг и продвижения новых инновационных рынков в цифровом пространстве, позволяющих повысить макроэкономические показатели и качество жизни общества. Проведен анализ направлений использования технологий искусственного интеллекта в организациях сферы услуг РФ, показателей уровня цифровизации и использования цифровых технологий в сфере услуг, основных факторов, сдерживающих развитие рынка цифровых услуг. Предложены индикаторы инновационной цифровой деятельности предприятий сферы услуг, направления позиционирования на рынке индивидуальных и коллективных цифровых услуг, учета потребительских предпочтений на базе объективной оценки социально-демографических факторов, научных и технических предпочтений потребителей и инфраструктуры рынка. Разработаны направления повышения эффективности использования цифровых ресурсов сферы услуг, внедрения современных цифровых платформ, выявления новых сегментов рынка цифровых услуг, развития экономики мобильных приложений и платформенной экономики, что позволит снизить уровень цифрового неравенства, повысить качество жизни населения, сформировать новые экосистемы.

Ключевые слова: цифровые услуги, сервисная экономика, виртуальная и дополненная реальность, цифровой маркетинг, технологии искусственного интеллекта, потребительские предпочтения, цифровая экосистема, инновационное развитие сферы услуг, показатели цифровой конкурентоспособности, электронная торговля, цифровые отраслевые платформы

Abstract: The paper examines the management of digital services market development and the promotion of new innovative markets in the digital space, which can improve macroeconomic indicators and the quality of life of society. An analysis is provided of the use of artificial intelligence technologies in organizations in the Russian service sector, indicators of the level of digitalization and the use of digital technologies in the service sector, and the main factors hindering the development of the digital services market. The article proposes indicators of innovative digital activity of service enterprises, directions for positioning in the market of individual and collective digital services, and consideration of consumer preferences based on an objective assessment of socio-demographic factors, scientific and technical preferences of consumers, and market infrastructure. Directions have been developed for increasing the efficiency of digital service sector resources, implementing modern digital platforms, identifying new digital services market segments, and developing a mobile app and platform economy. This will reduce digital inequality, improve quality of life, and create new ecosystems.

Keywords: digital services, service economy, virtual and augmented reality, digital marketing, artificial intelligence technologies, consumer preferences, digital ecosystem, innovative development of the service sector, digital competitiveness indicators, e-commerce, digital industry platforms

Развитие информационно-сервисного общества определяет доминирующую роль сферы услуг, которая обеспечивает высокий уровень экономического развития и стабильное развитие отдельных территорий в условиях ограниченности ресурсов. Сфера услуг становится связующим звеном на рынке хозяйствования через систему снабжения, логистики, консультирования, юридического сопровождения, что определяется развитием человеческого капитала. Логистический подход, используемый для анализа сферы услуг, позволяет выделять различные функциональные системы и особенности ресурсного обеспечения бизнес-процессов.

Цифровизация экономических процессов и активное внедрение инновационных технологий, технологический прогресс и соответствующие ему социально-экономические преобразования влияют на устойчивое развитие сферы услуг, институциональные преобразования в общественном производстве и непроизводственной сфере. Развитие сервисной составляющей экономики требует использования механизмов государственного регулирования непроизводственной сферы, совершенствования налоговой политики, внедрения регуляторных стимулов, ориентированных на реализацию инновационной политики государства.

Формирование сервисной экономики должно базироваться на системном подходе, новой институциональной экономической теории, современном цифровом маркетинге, новой концепции управления эконо-

мическими системами сферы услуг. Особое значение приобретают вопросы становления сервисной экономики в кризисных и посткризисных условиях, развития интегрированных маркетинговых взаимодействий с наибольшим социально-экономическим эффектом для всех участников экономического процесса. В развитых странах доля сектора услуг составляет до 80% от ВВП государства согласно статистическим исследованиям, причем устойчиво наметились тенденции дальнейшего роста, особенно, в части лизинговых операций, научно-исследовательских работ, кредитно-финансовых услуг, аудиторских и страховых операций, информационных компьютерных услуг.

В РФ сформировалась определенная модель управления развитием рынка цифровых услуг и продвижения новых инновационных рынков в цифровом пространстве, позволяющая повысить макроэкономические показатели и качество жизни общества (рисунок 1).

Изучение и обобщение мирового опыта позволяет предложить следующее определение цифровой трансформации сферы услуг: процесс инновационных изменений в сфере услуг, базирующийся на применении сквозных цифровых технологий и информационно-коммуникационных ресурсов, приводящих к изменению бизнес-моделей и созданию новой ценности с целью повышения качества и эффективности предоставляемых услуг [1].

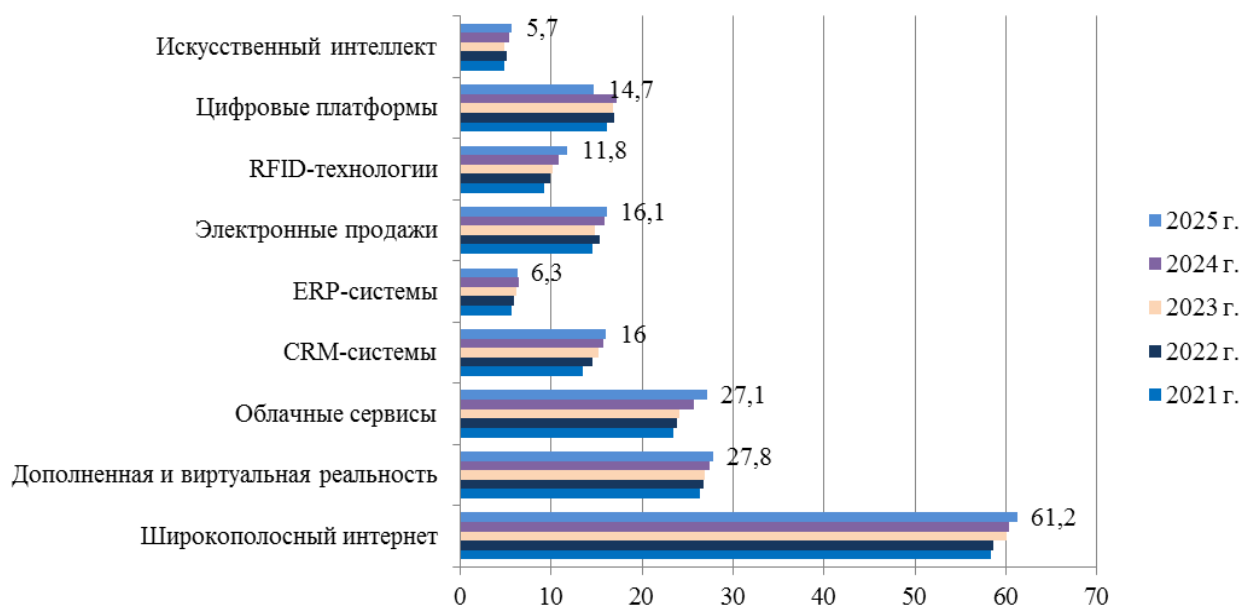


Рисунок 1 - Показатели уровня цифровизации и использования цифровых технологий в сфере услуг за период 2021-2025 гг., % (на основе данных <https://rosstat.gov.ru/>)

Правильное позиционирование на рынке индивидуальных и коллективных услуг, учет потребительских предпочтений, объективная оценка социально-демографических факторов, научных и технических предпочтений потребителей и инфраструктуры рынка являются основой прогнозирования развития сферы услуг в условиях интернационализации и развития сервисной экономики. Основные направления развития стратегий цифровой трансформации включают в себя усиление кибербезопасности государственных и муниципальных сервисов, обеспечение доступности и удобства онлайн-платформ для получения услуг, а также обучение и поддержку граждан в использовании цифровых технологий [2].

Усиление инновационной составляющей сферы услуг приведет к рациональному использованию ресурсов, гармонизации интересов потребителей и производителей услуг, развитию конкурентных преимуществ. В тактическом плане это подразумевает улучшение использования технологического оборудования, интенсификацию в части подготовки производства услуг на базе новых знаний персонала, а в перспективе – это различные научные исследования по организационным и экономическим преимуществам, нововведения, рационализаторские предложения по развитию производственных мощностей. Безусловно, цифровая трансформация является значимой частью не только с точки зрения изменения предприятия и совершенствования качества производства и предоставления услуг, но и с позиции налаживания корпоративной культуры, так как соответствующие изменения и уровень эффективности их внедрения в деятельность предприятия в сфере услуг оказывают влияние на организационную гибкость, устойчивость предприятия, обязывают сотрудников сообща решать актуальные проблемы и разбираться в деталях использования инноваций с целью их качественного использования в организации [3].

Формирование стратегии развития сферы услуг, ориентиров регулирования производственных мощностей данной сферы должно быть обязательно с участием государства, определяющим направления научно-технической подготовки предприятий и качество инноваций, гибкость реагирования на меняющиеся условия хозяйствования. Необходимо усиление

внимания органов исполнительной власти к вопросам формирования благоприятной среды функционирования сферы услуг в целях интенсификации социально-экономического развития, разработки сценарного прогнозного исследования для повышения результирующих показателей. Масштабные изменения технологической структуры экономики и соответствующая этому дезорганизация экономического поведения субъектов рынка сферы услуг должны сопровождаться активизацией научных разработок и инноваций в части финансового и организационного обеспечения предприятий [4]. Как показывают статистические исследования, практическое использование цифровых технологий в сфере услуг находится на разных уровнях, что определяется степенью продвижения программного обеспечения, технологий интеграции данных, возможностями использования предикативной аналитики и имитационного моделирования в процессе принимаемых управленческих решений (рисунок 2).

Концентрация усилий предприятий сферы услуг на избирательных сегментах рынка с учетом ограниченности финансовых возможностей позволит поступательно развивать экономический механизм управления инновационным развитием субъекта рынка, учитывать особенности регионального развития рыночных процессов в части инвестирования инноваций в сферу услуг. В итоге необходимо формирование концепции инновационного развития сферы услуг с определением объемов исследований и сфер приложения, стратегических целевых показателей, сфер неопределенности и риска, проектирования на основе результатов исследований.

Использование структурного качественного и количественного прогноза, системы экспертного оценивания, аутсорсинга, краудсорсинга, ноосорсинга позволит в разработке селективной стратегии экономического развития сферы услуг на базе интеллектуальных и финансовых ресурсов. Сценарирование и прогнозирование, определение дорожных карт с внутренней систематизацией информации, внедрение маркетингового подхода позволит определить стратегии форсайт-исследований сферы услуг, более эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

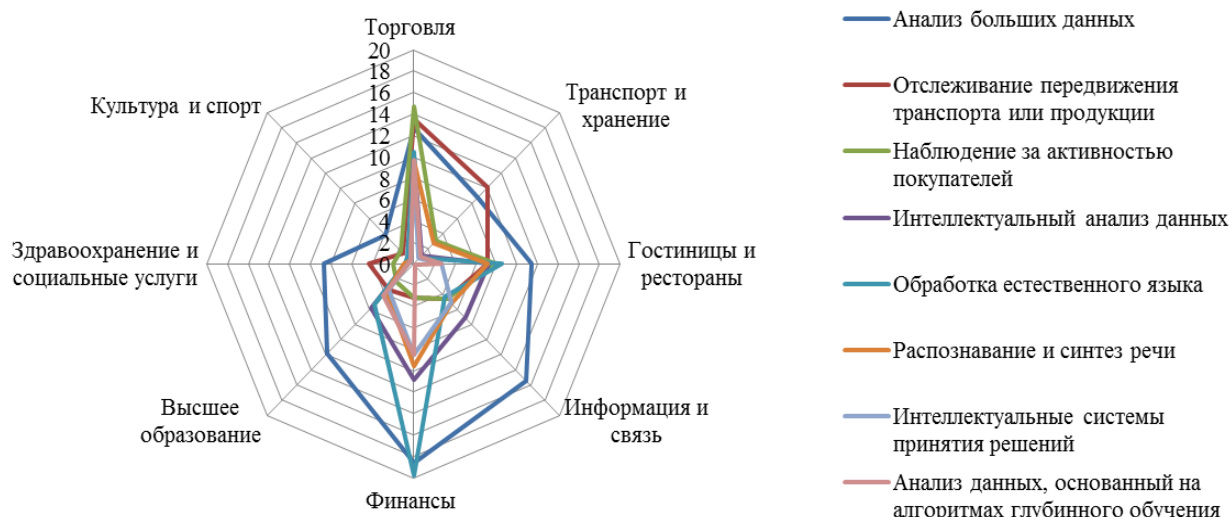


Рисунок 2 - Использование технологий искусственного интеллекта в организациях сферы услуг РФ в 2025 г. (в % к общему числу организаций отрасли) (на основе данных <https://rosstat.gov.ru/>)

Таким образом, сквозное проникновение цифровых технологий, изменение структуры и характера потребительского рынка определили неизбежность трансформации сферы услуг в разрезе высокотехнологичных продуктов, виртуальной и дополненной реальности, при условии проведения государственной политики цифровизации экономики, полной перестройки бизнес-процессов, что в целом меняет кадровую политику благодаря современным техническим платформам [5].

В связи с усилением услуги-ориентированности экономики, ростом объема оказываемых услуг в объеме ВВП актуальной становится проблема формиро-

вания системы управления в сфере услуг в нестабильной внешней среде, в условиях активного применения облачных технологий. В частности, это использование облачных платформ с последующей арендой серверов с масштабируемой мощностью IaaS (по оценкам экспертов годовой рост таких платформ в России составляет около 40%), облачных технологий PaaS с промежуточным и вспомогательным обеспечением, облачные технологии SaaS как бизнес-приложения. Основные факторы, сдерживающие развитие рынка цифровых услуг, необходимо учитывать при формировании концепции управления цифровизацией сферы услуг (рисунок 3).



Рисунок 3 - Факторы, сдерживающие развитие цифровых услуг, % (на основе данных <https://rosstat.gov.ru/>)

Инновационные циклы развития сферы услуг имеют различную продолжительность в зависимости от типа инновационной цифровой стратегии. Стратегическое управление системой предоставления услуг должно опираться на долгосрочность оцениваемых перспектив и принимаемых решений, повышение эффективности использования существующего потенциала в части внедряемых технологий, альтерна-

тивность выбора принимаемых решений в зависимости от состояния внешней и внутренней среды предприятия, мероприятия оперативного контроля для внесения своевременных изменений в управленческие решения [6].

Статистическая оценка качества инновационной деятельности сферы услуг должна быть основана на определении ключевых факторов, потенциально

влияющих на финансовое состояние, проверке наличия или отсутствия временных лагов в динамике инновационного развития, факторном анализе многолетних показателей, индикаторов инновационной деятельности, идентификации трендов в сочетании в анализом ключевых индикаторов финансовой устойчивости предприятий сферы услуг. Учитывая стохастический характер внедрения инноваций в сфере услуг предпочтительным является анализ в территориальном или региональном разрезе.

Основополагающими принципами при разработке релевантных индикаторов инновационного цифрового развития предприятий сферы услуг являются:

- используемые индикаторы должны обеспечивать полноценный учет всех содержательных аспектов инновационной деятельности предприятий сферы услуг;
- нормативная регламентация порядка статистического учета, агрегирования индикаторов, сопоставимости индикаторов, методик их расчета в контексте отраслевых и региональных особенностей;
- обеспечение требований экономической безопасности инновационных разработок и научно-исследовательской активности, пороговых значений показателей в целях полноценного мониторинга состояния экономического развития субъекта, разработка комплекса мер оперативного и статистического характера.

Организационно-экономическими составляющими эффективной организации работы предприятий сферы услуг и повышения их финансовой устойчивости являются: многоканальность в реализации услуг, внедрение высокотехнологичной логистики, организация эффективной ассортиментной политики, внедрение сетевых технологий, клиентоориентированность персонала, программы привлечения и удержания потребителей, обеспечение контроля качества предоставляемых услуг, стандартизация и безопасность, соответственно, неотъемлемой частью этого управления выступают цифровые технологии [7].

Построение эффективной системы по принятию управленческих решений и менеджмента в целом, адекватно реагирующей на увеличение числа кризисных явлений, должно быть основано на активном развитии цифровых платформ, освоении моделей управления на базе больших данных, что позволит хозяйствующим субъектам определять траекторию развития с учетом прогнозируемых трендов [8].

Мобильные приложения, маркетплейсы и интернет-магазины, цифровые платформы активно продвигают цифровые услуги с участием логистических компаний. Возможность получения цифровой услуги вне зависимости от локации, быстрая адаптация цифровой услуги к потребностям потребителей, алгоритмизация и цифровизация процесса предоставления услуг, максимальное покрытие потребностей большой массы потребителей в соответствии с их ожиданиями дает наилучшее достижение целевого уровня экономической и социальной эффективности. Развитие рынка цифровых услуг с учетом тенденций меняющейся внешней среды и специфики целевой аудитории, активная экспертиза качества услуг, распределение финансовых ресурсов на базе приоритетов позволяют повысить эффективность принимаемых решений в части развития рынка цифровых услуг. Приоритетным является повышение эффективности использования ресурсов, снижение субъективности принимаемых решений за счет оптимизации каналов сбыта, повышения точности планирования в условиях нестабильности и риска.

Применение различных инструментов влияния на развитие национального рынка цифровых услуг предполагает расширение ассортимента цифровых услуг, внедрение современных цифровых платформ, выявление новых сегментов рынка цифровых услуг,

развитие экономики мобильных приложений и платформенной экономики, что позволит снизить уровень цифрового неравенства, повысить качество жизни населения, сформировать новые экосистемы. Необходимо активное развитие цифровых бытовых услуг на базе специализированных маркетплейсов, к примеру, на базе агропромышленного комплекса, крупных агрокомплексов.

Таким образом, необходимо определить основные движущие стимулы, методический инструментарий развития рынка цифровых услуг на базе ряда интегральных показателей с учетом доступности цифрового пространства и востребованности цифровых услуг, интерактивности цифровых технологий. Например, индекс цифровой конкурентоспособности, сетевой цифровой готовности, индекс цифровизации экономики и населения, электронной торговли. Большое значение для повышения цифровой конкурентоспособности сферы услуг имеет подготовка цифровых кадров. Таким образом, современная тенденция глобальной цифровой трансформации системы образования определяет новые цифровые компетенции и навыки, ориентиры электронного обучения по развитию творческого потенциала человека, самообучения в условиях быстрого развития технологий, и является неотъемлемой частью реформирования современного вуза [9]. Реализация новой методологии подготовки кадров по использованию цифровых технологий обеспечит рост производительности труда, кадровый и технологический суверенитет, устойчивое перспективное развитие [10].

Развитие системы цифровых услуг определяет приток денежных потоков за счет формирования цифровой системы, удовлетворения нужд и потребностей целевой аудитории, оптимального сочетания технологических решений и затрат, соблюдения нормативно-правовой базы по вопросам взаимодействия участников рынка цифровых услуг. Проблемными вопросами цифровизации услуг являются осуществление незаконной предпринимательской деятельности, роботизация и автоматизация управленческих процессов, невостребованности некоторых цифровых форматов целевой аудиторией, использование каналов ухода от налогообложения, несогласованность действий участников цифровых платформ. Таким образом, повышение качества и доступности цифровых услуг влечет за собой увеличение массива цифровой информации для принятия решения без участия человека с использованием искусственного интеллекта, а также генерирование новых данных за счет перманентного накопления данных, превалирования общих целей над частными, наличия экономического эффекта за счет снижения затрат на производство, генерирования новых данных, алгоритмизации человеческого труда.

Основными факторами, оказывающими влияние на перспективы развития рынка цифровых услуг являются:

- экономические факторы, включающие профессиональную структуру кадрового состава, наличие уникальных технологий, уровень доходов населения, развитость цифровых технологий, число интернет-пользователей, качество использования мобильных приложений, объем спроса и предложения цифровых услуг, структуру затрат на производство цифровой продукции и ее сопровождение;
- инфраструктурно-инвестиционные факторы, учитывающие развитость государственного управления, социального обслуживания, логистики и транспортного обслуживания, отраслевую структуру инвестиций, инновационную активность организаций, наличие лицензий и патентов на новые инновационные разработки, материально-техническая обеспеченность организаций сферы услуг;

– организационно-экономические риски, связанные с усилением цифрового неравенства населения в связи с территориальной удаленностью и возрастными различиями, увеличением числа вирусных атак и технических сбоев, несанкционированного доступа к конфиденциальной информации, ростом недоверия потребителей к национальным цифровым разработкам и продуктам.

Следовательно, институциональное и инфраструктурное обеспечение рынка цифровых услуг должно обеспечить качественный переход в цифровое пространство, формирование новых цифровых рынков в целях повышения качества жизни населения и обеспечения макроэкономического роста. Необходима координация рыночных цифровых преобразований сферы услуг с помощью системы налогообложения, ценовой политики, льготного регулирования, бюджетного кредитования, инвестиционного капиталовложения, обеспечения рынка цифровых услуг актуальной и достоверной информацией, развития материально-технического и программно-целевого обеспечения цифровой базы предприятий сферы услуг, формирование системы государственной экспертизы.

Развитие инструментов системы управления цифровизации сферы услуг должно учитывать:

– возможность отслеживания различных цифровых показателей и соотнесения их с нормативными или планируемыми;

– повышение прозрачности предоставления услуг, нивелирование административных барьеров с целью получения цифровой услуги вне зависимости от территориальной локации;

– достижение перманентности качества и высокой результативности цифровой услуги, клиентоориентированности и дифференцированного подхода с учетом специфики целевой аудитории.

Необходимо внедрение в практику оценки и регулирования рынка цифровых услуг таких показателей как:

– индекс цифровой конкурентоспособности организаций сферы услуг в разрезе технологических составляющих, цифровых интеграций, цифрового образования;

– показатель сетевой готовности в части информационно-коммуникационных технологий, доли продаж через интернет в общем объеме оборота розничной торговли, количества безналичных платежей;

– индекс внедрения инновационных разработок, уровень цифровизации в части человеческого капитала, связи, интеграции цифровых технологий и государственных услуг, показатели электронной торговли с учетом инфраструктурного обеспечения, показатели организации бизнеса на базе цифровых платформ.

Для развития рынка цифровых услуг необходима разработка стратегических документов по стимулированию предпринимательского сектора, повышение уровня цифровой грамотности и заинтересованности в качественных цифровых услугах, развитие национальных цифровых платформ с учетом экономической и финансовой безопасности.

Актуальными в продвижении цифровых услуг являются технологии виртуального маркетинга, например, при организации электронной торговли, индустрии электронной коммерции.

В условиях инновационного развития экономики основными направлениями цифровизации торговли и развития цифрового маркетинга являются:

– широкое использование новых цифровых платформ, нейронных сетей, комплекса нейромаркетинга, искусственного интеллекта в изучении потребителя и его предпочтений;

– эволюция маркетплейсов в полноценные торговые платформы с оплатой и доставкой товара покупателям, использование голосовых помощников, чат-ботов для формирования нового подхода к потребителю, мобильного маркетинга через цифровые платформы;

– развитие межотраслевой цифровой инфраструктуры в сфере услуг, сквозное проникновение технологий в современный потребительский рынок, трансформация розничной торговли.

Важнейшим этапом развития цифровизации услуг является гражданско-правовое регулирование оказания цифровых услуг, изменение гражданского законодательства в части цифровых прав, создания, обработки, изменения форм объектов гражданского права с помощью цифровых сигналов. Необходимо принятие правовых норм и гарантий защиты прав и свобод потребителей цифровых услуг, усиление государственного контроля и регулирования в сфере цифровых технологий, правового регулирования поведения в цифровых сетях и платформах. Именно наличие цифровой среды при оказании услуги, специальных технологий по алгоритмизации и автоматизации ряда процессов, специфики ожиданий потребителя цифровой услуги определяют необходимость прямого закрепления в гражданском законодательстве норм о пользовательских соглашениях с точки зрения социальных корпоративных норм и правовых отношений по оказанию услуг. Перспективными направлениями развития гражданского законодательства в части цифровых услуг являются следующие:

– введение в гражданский оборот понятий интернет-вещей, большие данные, определяющие механизмы оборота, правовой статус субъектов и объектов в сфере оказания цифровых услуг, регулирующие права и обязанности участников в части цифровых технологий;

– принятие новых статей гражданского законодательства и нормативно-правовых актов в сфере машинного обучения, искусственного интеллекта, операторов и пользователей цифровой среды, а также правовых ограничений на базе норм морали и нравственности, контрольных границ последствий применения искусственного интеллекта;

– использование механизмов борьбы с плагиятом и контрафактом в цифровом пространстве через специальные программы, службы мониторинга, охраны интеллектуальной собственности, унифицированного регулирования вопросов в части использования цифровых технологий.

Таким образом, учитывая особенности популяризации цифровых услуг, возникает необходимость переоценки экономических и правовых основ действующих цифровых процессов, используемых маркетинговых технологий по созданию архитектуры цифровой среды сферы услуг.

Библиографический список

1. Милашевич Е. Генезис цифровой трансформации сферы услуг в мировой экономике // Наука и инновации. 2025. №7. С.40-45
2. Островецкая Ю.А. Проблемы цифровой трансформации государственных и муниципальных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 9-2. С. 266-272;
3. Гуриева Л.К., Кучумов А.В., Еремичева П.Ю. Принципы и этапы цифровой трансформации в сфере услуг // Экономический вектор. 2024. №3 (38). С. 44-48
4. Экономика, право и менеджмент в условиях цифровой реальности / Э.Г. Шурдумова, Е.М. Машукова, А.Б. Нагоев, А.А. Кумыкова // Нальчик : КБГУ, 2024. 130 с.

5. Инновационное развитие сферы услуг в условиях цифровой трансформации РФ / Э.Г. Шурдумова, А.Б. Нагоев, А.А. Кумыкова, Ч.К. Махашев // Экономика и право в новых реалиях: Сборник статей Национальной научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях, Нальчик, 07–08 июня 2024 года. Нальчик: Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, 2024. С. 158-166.
6. Механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг в условиях цифровизации / Э.Г. Шурдумова, А.Б. Нагоев, Ю.О. Тхамитлокова, А.А. Кумыкова // Финансовая экономика. 2024. № 10. С. 177-182
7. Сфера услуг РФ в условиях инновационных трансформаций / Э.Г. Шурдумова, А.Б. Нагоев, И. А. Карданова [и др.] // Финансовая экономика. 2024. № 3. С. 157-162
8. Направления развития рынка консалтинговых услуг РФ в условиях цифровизации / Э.Г. Шурдумова, А.Б. Нагоев, А.А. Кумыкова [и др.] // Финансовая экономика. 2024. № 6. С. 82-88
9. Шурдумова Э.Г. Направления повышения эффективности образовательных организаций высшего образования РФ / Э.Г. Шурдумова, А. Х. Шидов // Вестник СКФО: право и экономика. 2024. № 4(32). С. 37-47
10. Шурдумова Э.Г. Направления подготовки кадров в условиях цифровой экономики РФ: технологии и целевые ориентиры / Э.Г. Шурдумова, Е.М. Машукова // Вестник СКФО: право и экономика. 2024. № 1(29). С. 15-22

References

1. Milashevich E. Genezis cifrovoj transformacii sfery uslug v mirovoj ekonomike // Nauka i innovacii. 2025. №7. S.40-45
2. Ostroveckaya YU.A. Problemy cifrovoj transformacii gosudarstvennyh i municipal'nyh uslug // Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava. 2024. № 9-2. S. 266-272;
3. Gurieva L.K., Kuchumov A.V., Eremicheva P.YU. Principy i etapy cifrovoj transformacii v sfere uslug // Ekonomicheskij vektor. 2024. №3 (38). S. 44-48
4. Ekonomika, pravo i menedzhment v usloviyah cifrovoj realnosti / E.G. SHurdumova, E.M. Mashukova, A.B. Nagoev, A.A. Kumykova // Nalchik : KBGU, 2024. 130 s.
5. Innovacionnoe razvitie sfery uslug v usloviyah cifrovoj transformacii RF / E.G. SHurdumova, A.B. Nagoev, A.A. Kumykova, CH.K. Mahashev // Ekonomika i pravo v novyh realiyah: Sbornik statej Nacionalnoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. V 2-h chastyah, Nalchik, 07–08 iyunya 2024 goda. Nalchik: Kabardi-no-Balkarskij gosudarstvennyj universitet im. H.M. Berbekova, 2024. S. 158-166.
6. Mekhanizm obespecheniya konkurentosposobnosti predpriyatij sfery uslug v usloviyah cifrovizacii / E.G. SHurdumova, A.B. Nagoev, YU.O. Thamitloкова, A.A. Kumykova // Finansovaya ekonomika. 2024. № 10. S. 177-182
7. Sfera uslug RF v usloviyah innovacionnyh transformacij / E.G. SHurdumova, A.B. Nagoev, I. A. Kardanova [i dr.] // Finansovaya ekonomika. 2024. № 3. S. 157-162
8. Napravleniya razvitiya rynka konsaltingovyh uslug RF v usloviyah cifrovizacii / E.G. SHurdumova, A.B. Nagoev, A.A. Kumykova [i dr.] // Finansovaya ekonomika. 2024. № 6. S. 82-88
9. SHurdumova E.G. Napravleniya povysheniya effektivnosti obrazovatel'nyh organizacij vysshego obrazovaniya RF / E.G. SHurdumova, A. H. SHidov // Vestnik SKFO: pravo i ekonomika. 2024. № 4(32). S. 37-47
10. SHurdumova E.G. Napravleniya podgotovki kadrov v usloviyah cifrovoj ekonomiki RF: tekhnologii i celevye orientiry / E.G. SHurdumova, E.M. Mashukova // Vestnik SKFO: pravo i ekonomika. 2024. № 1(29). S. 15-22

ЭКВАДОР, ДОЛЛАРИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С РОССИЕЙ

Янча Туаса Сегундо Элиас, аспирант, Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы

Аннотация: Начало дипломатических отношений между Эквадором и бывшим СССР, правопреемником которого является Россия, согласно российской конституции восходит к 1945 году, хотя обмен посольствами произошёл в 1970 году, когда начали поступать первые эквадорские бананы. В 1990-х годах сложная экономическая и политическая ситуация в обеих странах препятствовала установлению прочного союза между Эквадором и недавно признанной Российской Федерацией, в конце 1990-х и начале нынешнего века российско-эквадорские отношения приобрели новый импульс, подписав несколько соглашений на межправительственном уровне. в области культурного и научного сотрудничества, Договор об Основных принципах двусторонних отношений, Соглашение о безвизовом режиме, Межправительственное соглашение об экономическом и техническом сотрудничестве и другие соглашения, которые послужили основой для укрепления отношений между двумя странами. Очевидно, что с достижением макроэкономической стабильности в Эквадоре благодаря долларизации, а также в России благодаря политике социально-экономической стабилизации, проводимой правительством Владимира Путина, торгово-экономическое сотрудничество между двумя странами заметно активизировалось.

Ключевые слова: Торговые отношения, экспорт, импорт, торговый баланс, долларизация.

Abstract: The beginning of diplomatic relations between Ecuador and the former USSR, whose legal successor is Russia, dates back according to the Russian constitution to 1945, although the exchange of embassies took place in 1970, when the first Ecuadorian bananas began to circulate. In the 1990s, the difficult economic and political situation of both countries made it difficult to establish a solid alliance between Ecuador and the newly recognized Russian Federation, at the end of the 1990s, and at the beginning of this century Russian-Ecuadorian relations gained new momentum by signing several intergovernmental agreements in the area of Cultural and Scientific Cooperation, the Treaty on the Basic Principles of Bilateral Relations, the Agreement on the Visa Waiver, Intergovernmental Agreement on Economic and Technical Cooperation and other agreements that served as the basis for strengthening relations between the two countries. It is evident that, with the achievement of macroeconomic stability in Ecuador thanks to dollarization, as well as in Russia thanks to the socio-economic stabilization policies implemented by the government of Vladimir Putin, trade and economic cooperation between the two countries has significantly intensified.

Keywords: Trade relations, exports, imports, trade balance, dollarization.

Начало дипломатических отношений Эквадора с бывшим СССР, правопреемником которого является Россия, согласно ст. 67.1 своей Конституции, официально датируется 16 июня 1945 г., хотя обмен посольствами состоялся в 1970 г., когда первые эквадорские бананы, произведенные крупнейшими корпорациями Нобоа (*Grupo Noboa*) и Вонг (*Grupo Wong*), стали проникать на российский рынок. [1] В 1981 г. была создана Российско-Эквадорская комиссия, призванная активизировать внешнеторговый обмен между двумя странами. Однако курс на переустройство и социально-экономическое ускорение, взятый правительством СССР в 1985 г., спровоцировали социально-экономическую, а затем и политическую турбулентность в стране, в результате которой объёмы торгово-промышленного взаимодействия между СССР и Эквадором сократились до минимума, а Комиссия, едва успев провести три заседания за период своей работы, прекратила деятельность в 1989 г. [2]

В 1990-е гг. сложная экономическая и политическая ситуация в обеих странах препятствовала налаживанию прочных партнерских отношений между Эквадором и новопринзанной Российской Федерацией. Торгово-экономические контакты приобрели спорадический и непродолжительный характер. К примеру, договор на создание в Эквадоре завода по сборке российских автомобилей «Жигули» и «Нива» между компаниями «Аймеса» (Эквадор) и «АвтоВАЗ» (Россия), предполагавший также эксклюзивное право Эквадора на продажи автомобилей в латиноамериканском регионе, был заключен в 1999 г., а к 2002 г. производство было прекращено, в том числе из-за систематических срывов поставок комплектующих частей и деталей. В то же время российским предпринимателям удалось приобрести банановые плантации в Эквадоре и организовать поставки бананов и других фруктов под российским брендом *Bonanza* (группа компаний «JFC» и «Санвэй»), вытеснив с российского рынка эквадорских производителей бананов.

К концу 1990-х гг. российско-эквадорские отношения получили новый импульс. Последовало подписание ряда соглашений на межправительственном уровне: Соглашения о культурном и научном сотрудничестве (1996), Договора об основах двусторонних отношений (1997), Соглашения о безвизовом режиме поездок граждан с дипломатическими и служебными паспортами (1999) и других документов, послуживших основой для возобновления и торгово-экономических контактов. Однако на момент подписания условия для реализации указанных договорно-правовых актов отсутствовали, как в России, переживавшей последствия дефолта 1998 г., так и в Эквадоре, находившемся в глубоком системном кризисе. Поэтому в юридическую силу упомянутые акты вступили уже в новом веке, после проведения долларизации в Эквадоре. Тогда же начали активно развиваться межпарламентские, межправительственные и межведомственные контакты.

Уже в ноябре 2002 г. подписано межправительственное Соглашение об экономическом и техническом сотрудничестве, закрепившее заинтересованность сторон в кооперации в сфере добычи и переработки нефти, сельском хозяйстве, пищевой промышленности, прежде всего, переработке морепродуктов, и медицине. После этого двусторонние встречи на уровне министерств стали регулярными. В ноябре 2003 г. в Эквадоре побывал заместитель министра иностранных дел РФ Ю.В. Федотов (2002-2005) в целях установления взаимодействия при реализации внешнеполитических задач. В мае 2004 г. с ответным визитом в Россию прибыл министр иностранных дел Эквадора П. Сукиланда (2003-2005) для подготовки к празднованию 60-летия дипломатических отношений между странами, а равно с целью обсуждения перспектив расширения торгово-экономического сотрудничества в условиях преодоления негативных аспектов рыночной экономики. Российская сторона поддержала стремление Эквадора в Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС). В свою очередь, Эквадор, будучи членом ВТО с 1996 г., поддержал инициативу присо-

единения России к ВТО. В 2005 г. Россию посетил министр сельского хозяйства П. Пастор Риццо (2005-2007), в рабочем порядке обсудивший с российским коллегой возможности партнерства. В октябре 2007 г. по итогам рабочего визита заместителя главы внешнеполитического ведомства Эквадора Р.П. Проаньо (2007-2008) в Москву вновь обсуждались вопросы поставок в Россию эквадорских бананов и живых цветов, заинтересованность эквадорской стороны в развитии технического и научного сотрудничества, наряду с торговлей.[3]

Очевидно, что с достижением макроэкономической стабильности в Эквадоре вследствие долларизации, равно как и в России вследствие проводимой правительством В.В. Путина политики социально-экономической стабилизации, и в немалой степени благодаря росту мировых цен на нефть, торгово-экономическое взаимодействие между странами заметно оживилось. Однако политическая нестабильность в Эквадоре по-прежнему сдерживала их развитие.

Переломным моментом в российско-эквадорских отношениях стал официальный визит министра иностранных дел России С.В. Лаврова (2004 – настоящее время) в ноябре 2008 г., в ходе которого было принято решение о возобновлении деятельности Межправительственной российско-эквадорской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Ее структура и регламент работы обсуждались уже в октябре 2009 г. на встрече министра экономической политики Эквадора Д. Борха (2008-2010) и министра сельского хозяйства России Е. Скрынник (2009-2012), назначенными председателями Комиссии. Активизация двусторонних отношений выразилась в подписании 18 соглашений, касающихся торговли, сельского хозяйства, военно-технического и энергетического сотрудничества, науки и образования, культуры и спорта, противодействия транснациональной преступности, наркотрафики и международному терроризму, в течение года после визита С.В. Лаврова в Эквадор.

В 2009 г. Россию впервые посетил президент Эквадора Р. Корреа, сделавший одной из первоочередных задач своего президентства диверсификацию внешнеэкономических связей страны, поиск новых рынков и инвестиций. Результатом визита стало подписание Декларации о стратегическом партнерстве 28 ноября 2009 г. В 2013 г. состоялся повторный визит главы Эквадора для обсуждения проблем реализации заключенных соглашений и развитию взаимодействия во всех областях.[4]

Российско-эквадорские отношения дважды – в 2009 г. и 2013 г. – переживали настоящий прорыв. Если в 2001 г. Россия входила лишь в «двадцатку» торговых партнеров Эквадора по экспорту, занимая 19-ое место, то к 2007 г. она взлетела на 8-ое место, а в 2009 г. переместилась на 7-ое и в 2013 г. на 5-ое место по экспорту, хотя впоследствии утратила свои позиции. В свою очередь, Эквадор в 2009 г. вышел на 5 место среди стран-партнеров России в Латинской Америке, уступив лишь гигантам – Бразилии, Мексике, Аргентине и Венесуэле.[5] В немалой степени активизации двусторонней торговли способствовало открытие в 2009 г. первого прямого трансатлантического маршрута грузоперевозок «Экубекс», благодаря которому морское сообщение между Россией и Латинской Америкой сократилось до 21 дня.[6]

Во второе десятилетие после долларизации российско-эквадорские отношения продолжали свое развитие, и Эквадор превратился в одного из ключевых торговых партнеров России в Латинской Америке. Основными товарами поставок в Россию из Эквадора являлись бананы (78%) и живые срезанные цветы (18%). Эквадор вышел в лидеры фруктового

рынка России еще в 2012 г. Поставив 749 тыс. тонн фруктов на 552 млн. долл., Эквадор обошел Турцию, Испанию, Польшу, Грецию и Аргентину. Прирост объемов продаж к 2011 г. составил 25%. Доля эквадорских бананов достигла 95% российского рынка, при этом часть эквадорских бананов поставлялась с плантаций, принадлежавших российским компаниям. Агентство Fruitnews подсчитало, что каждый россиянин потребляет 7 кг бананов в год, из них 6,3 кг выросли в Эквадоре.[7]

Живые цветы стали второй позицией эквадорского экспорта в Россию. В.Г. Плющиков с соавторами отмечают, что по объемам закупок цветов в Эквадоре Россия уступает лишь Нидерландам. С 2008 по 2015 г. количество экспортируемых цветов ежегодно увеличивалось на 15%, несмотря на таможенные пошлины, которые в России составляют 15%. Большая часть цветов – это розы. Большинство роз на российском рынке эквадорского происхождения.

Новым перспективным продуктом для российского рынка стала эквадорская рыба и морепродукты, поскольку уровень самообеспеченности России готовой рыбной продукцией составлял 78-80%. Остальной объем покрывался за счет импорта.[8]

В структуре импорта из России преобладали такие важные для аграрно-сырьевой экономики Эквадора продукты, как минеральные удобрения (29,5%), которые были и остаются основной статьей эквадорского импорта из России; топливо и продукты нефтепереработки (22,0%); оборудование для энергетики (13,5%), в том числе распределительные щиты, конденсаторы, пульты, столы для электроаппаратуры, промышленные вычислительные машины и их комплектующие; машины и оборудование (12,6%); изделия из черных металлов (10,6%), продукция деревообрабатывающей отрасли (5,3%), включая бумагу, картон, изделия из них, масса из древесины и целлюлозное волокно; железо и сталь (3,4%), продукты неорганической химии (1,2%), электромедицинские приборы, запчасти для автомобилей и др. [9]

Тем не менее, динамика внешней торговли Эквадора с Россией, представленная на рис. 1, свидетельствует, что объемы эквадорского экспорта в Россию после проведения долларизации прирастали медленно, увеличившись с 2001 г. по 2010 г. – на 461,2 млн. долл., то есть в 2,5 раза, а с 2010 г. по 2020 г. на 442,8 млн. долл., то есть лишь в 1,7 раза. При этом динамика товарооборота отличалась неустойчивостью – периоды медленного роста сменялись периодами спада.

С 2015 г., когда Эквадор наладил прочные связи с Россией в торговой, производственной, инвестиционной и научно-технической сферах, развитие сотрудничества между Эквадором и Россией приобрело еще более медленные темпы. Дальнейший рост исходящего потока сдерживался рядом факторов, в числе которых не последнюю роль сыграла высокая стоимость эквадорских товаров вследствие долларизации, усугубленная затратами на логистику. Еще медленнее увеличивался импорт из России, вынужденной конкурировать не только с крупнейшими внерегиональными акторами, такими как США, Китай, Канада, страны ЕС, но и региональными партнерами Эквадора, прежде всего, Колумбией, Перу и Бразилией. Благодаря кратному превышению экспорта над импортом торговое сальдо неизменно оставалось положительным для Эквадора, как показано на рис.2.

При этом максимальное превышение экспорта над импортом в торговле Эквадора с Россией отмечалось в 2010 г., когда коэффициент покрытия импорта достиг 11,7, тогда как минимальное – в 2021 г., когда упомянутый показатель составил 1,9. В среднем за 2001-2024 гг. годовые объемы экспорта Эквадора в Россию в 5 раз превышали объемы импорта из России.[10]

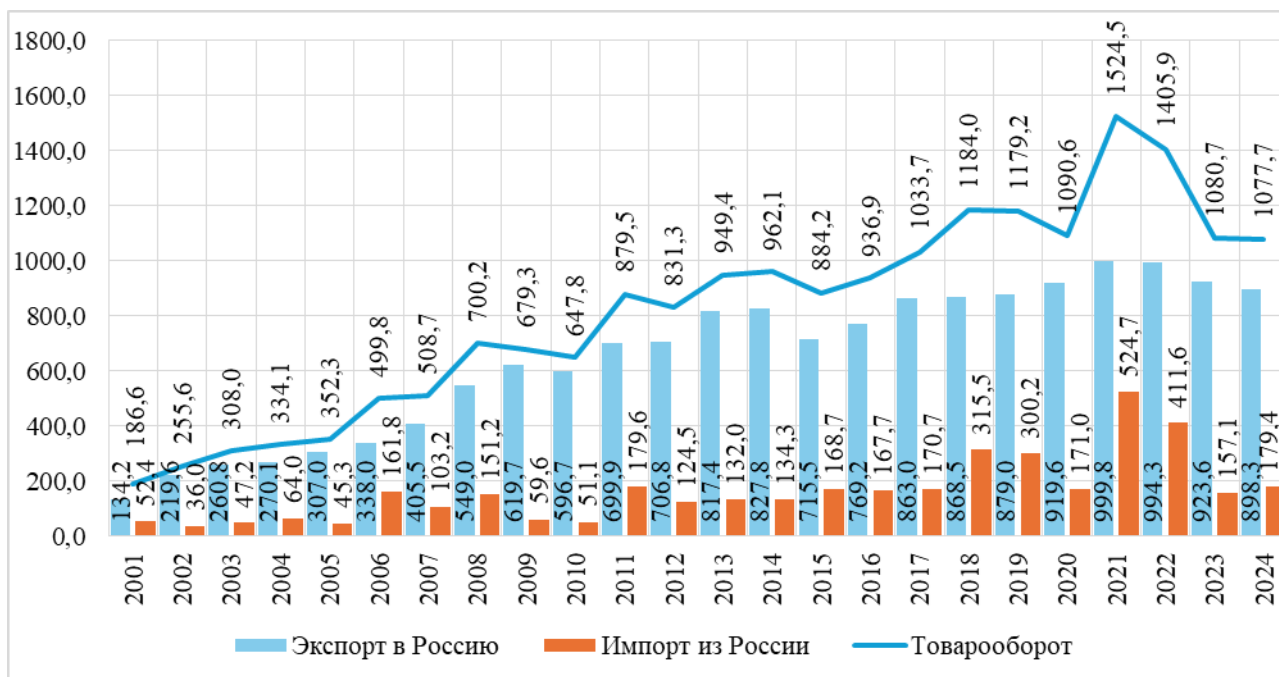


Рисунок 1 - Динамика показателей внешней торговли Эквадора и России, 2001-2024 гг., млн. долл. (International Trade Centre, 2025)

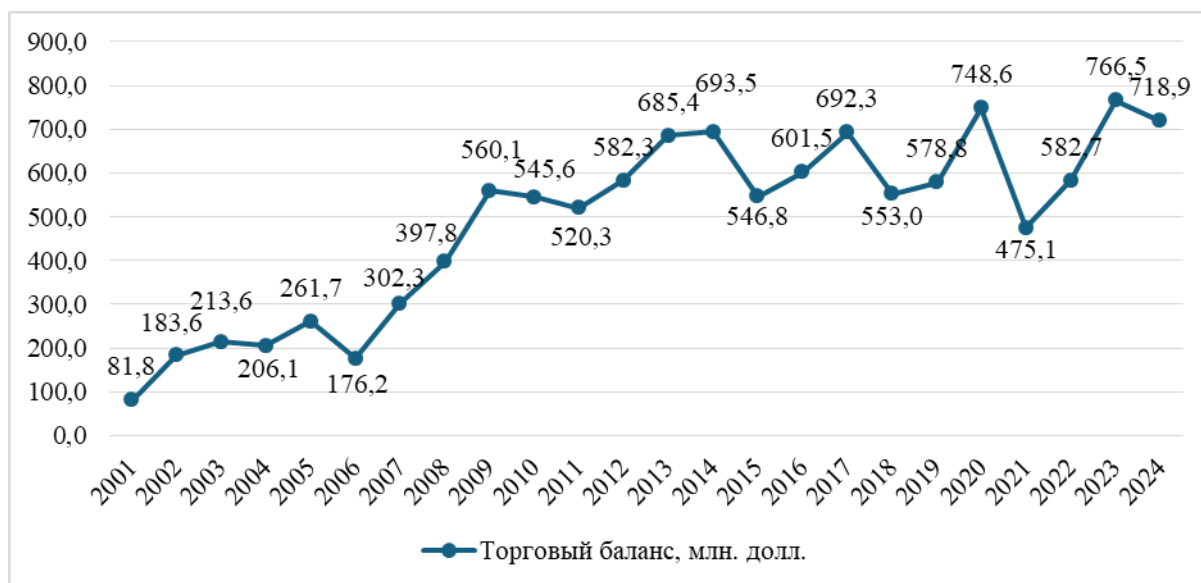


Рисунок 2 - Динамика сальдо торгового баланса между Эквадором и Россией, 2001-2024 гг., млн. долл. (International Trade Centre, 2025)

Таким образом, доля России в торговле Эквадора с миром оставалась незначительной (см. рис. 3). В исходящем из Эквадора товаропотоке на долю России приходилось от 2,6% до 4,6%, тогда как во входящей в Эквадор торговле доля Российской Федерации, как правило, не превышала 1%.

Лишь в 2021 г. импорт из России достиг своего максимума в 2,0%. В 2021 г. товарооборот двух стран значительно вырос, достигнув исторического максимума в 1,5 млрд. долл., увеличившись на 433,9 млн. долл. или 39,8% по сравнению с 2020 г., в том числе за счет утроившегося объема импорта из России. Однако в дальнейшем абсолютные и относительные показатели двусторонней торговли начали стремительное снижение (см. рис. 2.37 и 2.39). В 2023-2024 гг. объемы товарооборота между Эквадором и Россией вернулись к уровню 2020 г. и продолжили падать, в большей степени за счет сокращения импорта из РФ. В результате удельный вес России во

внешнеторговой деятельности Эквадора снизился до минимальных значений за всю историю двусторонних отношений в XXI веке: 2,6% по экспорту и 0,5%-0,6% по импорту. Причиной сжатия торговых связей является усиление антироссийских санкций вследствие обострения российского-украинского конфликта, вошедшего в 2022 г. в силовую фазу противостояния. Эквадор выступил в числе государств, осудивших действия России и потребовавших вывода российских войск с территории Украины. [11]

Очевидно, что торговые отношения между Эквадором и Россией складываются к большей выгоде Эквадора. По оценкам российских специалистов, отрицательное сальдо торгового баланса с Эквадором обусловлено недостаточной государственной поддержкой российских экспортеров, слабой информированностью производителей о потребностях эквадорского рынка, сильной конкуренцией со стороны других стран.



Рисунок 3 - Изменение доли России во внешней торговле Эквадора, 2001-2024 гг., % (International Trade Centre, 2025)

Существенную роль играет необходимость сдерживать рост импорта, к которой прибегает правительство Эквадора под давлением внешних кредиторов и во избежание оттока капитала через импорт.

Заключение

В целом, можно заключить, что проведенная в Эквадоре долларизация способствовала оживлению и развитию фактически замерших в 1990-х гг. российско-эквадорских отношений. Макроэкономическая стабильность Эквадора, низкие инвестиционные рис-

ки и расчеты в твердой валюте создали благоприятный климат для долгосрочных инвестиционных проектов.

Эквадор является одним из основных торговых партнеров России в Латинской Америке благодаря макроэкономической стабильности, достигнутой благодаря долларизации, а также в России благодаря политике социально-экономической стабилизации правительства В. В. Путина торгово-экономическое взаимодействие между странами заметно оживилось.

Библиографический список

1. Политические системы современных государств. В 4 т. Т 3: Америка. Австралия и Океания / МГИМО (У) МИД России, ИНОП; под ред. А.В. Торкунова, А.Ю. Мельвил, М.Г. Миронюк. – М.: Аспект Пресс, 2012. – С. 368.
2. Жирнов О.А., Шереметьев И.К. Латинская Америка: Затянувшееся ожидание экономического чуда: научно-аналитический обзор / РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. глобал. и регионал. проблем. Отд. Западной Европы и Америки; отв. ред. Л. В. Коваленко. – М.: РАН, 2003. – С. 65.
3. Эквадор на пути «гражданской революции» / Ин-т Латинской Америки Российской акад. наук. – М.: ИЛА РАН, 2009. – С. 69-70.
4. Международная торговля: вчера, сегодня, завтра / В.И. Гришин и др.; отв. ред. А.В. Шишкин. – М.: РУСАЙНС, 2017. – С. 177.
5. Медина Ксавьер Винисио Гонзалес. Россия и Эквадор: партнерство в технической и технологической сферах // Международные отношения. 2018. № 1. – С. 73.
6. Плющиков В.Г. Макарова Е.П., Судник Е.В. Сельское хозяйство и аграрное образование Эквадора // Вестник Российского университета дружбы народов. 2013. № 4. – С. 73.
7. Колерова В. Тот еще фрукт // Бизнес-журнал. 2012. № 4 (193). – С. 14.
8. Яковлев П.П. Страны Латинской Америки мировой торговли продовольствием // Международная торговля и торговая политика. 2022. Том 8. № 1. – С. 39.
9. Чувычкина И.А. Структура и динамика российского экспорта на рынки Латинской Америки // Актуальные проблемы Европы. 2022. № 3 (115). – С. 277.
10. Рассчитано по Trade Statistic. Bilateral trade between Ecuador and Russian Federation // International Trade Centre. – available at: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c (accessed May 30, 2025).
11. Яковлев П.П. Взаимодействие России с латиноамериканскими странами в условиях геополитического перелома // Актуальные проблемы Европы. 2022. № 3. – С. 230.

References

1. Politicheskie sistemy sovremennykh gosudarstv. V 4 t. T 3: Ame-rika. Avstraliya i Okeaniya / MGIMO (U) MID Rossii, INOP; pod red. A.V. Torkunova, A.YU. Melvil, M.G. Mironyuk. – M.: Aspekt Press, 2012. – S. 368.
2. ZHirnov O.A., SHeremetev I.K. Latinskaya Amerika: Zatyanyvsheesya ozhidanie ekonomicheskogo chuda: nauchno-analiticheskij obzor / RAN. INION. Centr nauch.-inform. issled. global. i regional. problem. Otd. Zapadnoj Evropy i Ameriki; otv. red. L. V. Kovalenko. – M.: RAN, 2003. – S. 65.
3. Ekvador na puti «grazhdanskoj revolyucii» / In-t Latinskoj Ameriki Rossijskoj akad. nauk. – M.: ILA RAN, 2009. – S. 69-70.
4. Mezhdunarodnaya trgovlya: vchera, segodnya, zavtra / V.I. Grishin i dr.; otv. red. A.V. SHishkin. – M.: RUSAJNS, 2017. – S. 177.
5. Medina Ksavier Vinisio Gonzales. Rossiya i Ekvador: partnerstvo v tekhnicheskoy i tekhnologicheskoy sferah // Mezhdunarodnye otnosheniya. 2018. № 1. – S. 73.

6. Plyushchikov V.G. Makarova E.P., Sudnik E.V. Selskoe hozyajstvo i agrarnoe obrazovanie Ekvadora // Vestnik Rossijskogo universi-teta druzhby narodov. 2013. № 4. – S. 73.
7. Kolerova V. Tot eshche frukt // Biznes-zhurnal. 2012. № 4 (193). – S. 14.
8. YAkovlev P.P. Strany Latinskoj Ameriki mirovoj trgovle pro-dovolstviem // Mezhdunarodnaya trgovlya i tor-govaya politika. 2022. Tom 8. № 1. – S. 39.
9. CHuvyckina I.A. Struktura i dinamika rossijskogo eksporta na rynki Latinskoj Ameriki // Aktualnye problemy Evropy. 2022. № 3 (115). – S. 277.
10. Rasschitano po Trade Statistic. Bilateral trade between Ecuador and Russian Federation // International Trade Centre. – available at: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c (accessed May 30, 2025).
11. YAkovlev P.P. Vzaimodejstvie Rossii s latinoamerikanskimi stranami v usloviyah geopoliticheskogo pereloma // Aktualnye problemy Evropy. 2022. № 3. – S. 230.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И МОДЕЛИ РОСТА КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ИНДУСТРИИ НЕЙРОСЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Яроцкая Е.В., к.э.н., доцент, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Мустафаев Э.Э., соискатель, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Куляев И.Ю., соискатель, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Аннотация: Стремительное развитие индустрии искусственного интеллекта сформировало глобальный рынок нейросетевых технологий, на котором лидирующие компании – такие как OpenAI, Google DeepMind, Anthropic и другие быстрорастущие разработчики больших языковых моделей – демонстрируют устойчивый рост капитализации и расширение коммерческих направлений. В экономике начинается формирование нового технологического уклада, где ключевым ресурсом становится способность компаний создавать, обучать и масштабировать нейросетевые платформы. Целью исследования является анализ перспектив экономического развития ведущих компаний-разработчиков LLM, а также оценка факторов, влияющих на их прибыльность, конкурентоспособность и устойчивость бизнес-моделей на среднесрочном горизонте. Методика основана на сравнительном исследовании бизнес-стратегий крупнейших компаний отрасли, анализе инвестиционных потоков, моделей монетизации, структуры затрат на обучение и инфраструктуру, а также уровня интеграции технологий в корпоративные экосистемы. В работе рассматриваются количественные показатели – темпы роста выручки, динамика привлеченных инвестиций, стоимость вычислительных ресурсов – и качественные параметры, такие как степень инновационности, рыночная дифференциация и потенциал долгосрочной окупаемости. Практическая значимость исследования заключается в выявлении экономических драйверов развития компаний, работающих с нейросетями, и формировании системного понимания того, какие бизнес-модели оказываются наиболее жизнеспособными в условиях высокой технологической конкуренции. Полученные результаты позволяют уточнить направления дальнейшего развития индустрии и определить ключевые предпосылки роста прибыльности, включая оптимизацию инфраструктуры, развитие корпоративных продуктов и адаптацию моделей под высокомаржинальные сегменты бизнеса. **Ключевые слова:** нейросетевые компании, экономическое развитие, OpenAI, Google DeepMind, Anthropic, бизнес-модели LLM, монетизация ИИ, инвестиции в искусственный интеллект, прибыльность технологий, рынок больших языковых моделей, коммерциализация нейросетей, технологическая конкуренция, инфраструктура вычислений, корпоративные ИИ-платформы, инновационная экономика.

Abstract: The rapid development of the artificial intelligence industry has shaped the global neural network technology market, where leading companies such as OpenAI, Google DeepMind, Anthropic and other fast-growing developers of large language models demonstrate steady capitalization growth and expansion of commercial areas. A new technological order is beginning to form in the economy, where the ability of companies to create, train and scale neural network platforms is becoming a key resource. The purpose of the study is to analyze the economic development prospects of the leading LLM development companies, as well as to assess the factors affecting their profitability, competitiveness and sustainability of business models over the medium term. The methodology is based on a comparative study of the business strategies of the largest companies in the industry, an analysis of investment flows, monetization models, cost structures for training and infrastructure, as well as the level of technology integration into corporate ecosystems. The paper considers quantitative indicators such as revenue growth rates, the dynamics of attracted investments, the cost of computing resources, and qualitative parameters such as the degree of innovation, market differentiation, and the potential for long-term payback. The practical significance of the research lies in identifying the economic drivers of the development of companies working with neural networks and forming a systematic understanding of which business models are most viable in conditions of high technological competition. The results obtained make it possible to clarify the directions of further development of the industry and identify key prerequisites for profitability growth, including infrastructure optimization, development of corporate products and adaptation of models to high-margin business segments.

Keywords: neural network companies, economic development, OpenAI, Google DeepMind, Anthropic, LLM business models, AI monetization, investments in artificial intelligence, technology profitability, market for large language models, commercialization of neural networks, technological competition, computing infrastructure, corporate AI platforms, innovative economy.

Индустрия нейросетевых технологий в последние годы стала одним из наиболее динамично развивающихся сегментов глобальной экономики. Крупнейшие компании, специализирующиеся на разработке больших языковых моделей и систем искусственного интеллекта – такие как OpenAI, Google DeepMind, Anthropic, Meta и ряд стремительно растущих азиатских разработчиков – формируют новую конкурентную среду, основанную на высокой капиталоёмкости, интенсивных инновациях и масштабируемых цифровых продуктах. В отличие от традиционных IT-компаний, их экономическое развитие определяется не только спросом на программные решения, но и способностью обеспечивать вычислительную инфраструктуру, повышать эффективность моделей и предлагать новые форматы коммерциализации.

Бурный рост интереса к нейросетевым платформам объясняется тем, что LLM-технологии перестали

быть исключительно исследовательским инструментом и превращаются в полноценные элементы корпоративных процессов. Компании различных отраслей внедряют ИИ-продукты для оптимизации разработки, аналитики, клиентских сервисов, логистики и маркетинга. Это стимулирует спрос на универсальные и специализированные модели, увеличивает инвестиции в обучение и разработку, а также усиливает конкуренцию между ведущими игроками рынка.

Актуальность исследования определяется необходимостью системного анализа экономических перспектив компаний-инноваторов, определяющих развитие современной ИИ-инфраструктуры. Несмотря на быстрый рост их капитализации, бизнес-модели нейросетевых разработчиков ещё формируются, а экономическая устойчивость во многом зависит от управления затратами на вычисления, организации монетизации продуктов, партнерских стратегий и

способности адаптироваться к технологическим и регуляторным изменениям.

Настоящее исследование направлено на выявление факторов, обеспечивающих рост прибыльности крупнейших компаний индустрии нейросетевых технологий, а также на анализ структурных особенностей их развития в условиях высокой технологической конкуренции. Работа опирается на данные о динамике инвестиций, стратегии вывода ИИ-продуктов на рынок, архитектуре экономических моделей и ключевых трендах коммерциализации LLM-технологий.

Теоретико-методологические основы исследования

Экономическое развитие компаний, работающих в сфере нейросетевых технологий, основывается на сочетании научно-технических достижений, масштабируемости цифровой инфраструктуры и эффективности коммерческих стратегий. В отличие от традиционных IT-компаний, разработчики больших языковых моделей функционируют в условиях высокой технологической неопределенности, значительных капитальных затрат и быстрых циклов инноваций, что требует применения комплексного подхода к оценке их экономического потенциала.

Теоретическую основу исследования формируют положения инновационной экономики, теории технологических укладов и концепции цифровой платформенности. Согласно этим подходам, рост компаний, работающих с ИИ, определяется не только качеством их технологий, но и способностью создавать устойчивые экосистемы, обеспечивающие непрерывный спрос на вычислительные ресурсы, обучающие данные и сервисные продукты. Центральной становится модель сетевой ценности, в которой экономический эффект усиливается по мере расширения пользовательской базы, партнерских интеграций и роста корпоративных применений.

В контексте индустрии LLM ключевыми аналитическими категориями выступают:

- Технологическая мощность - уровень вычислительных возможностей, архитектура моделей, способность к масштабированию;
- Эффективность монетизации - разнообразие источников дохода (подписки, корпоративные лицензии, API-сервисы, специализированные решения);
- Инновационная динамика - скорость внедрения новых технологий, обновлений моделей, улучшений инфраструктуры;
- Инвестиционная устойчивость - способность привлекать капитал для продолжения обучения моделей и расширения рынка;
- Регуляторная адаптивность - соответствие требованиям законодательства и способность работать в условиях ограничений на обработку данных и ИИ-безопасность.

Методология исследования опирается на принципы сопоставимости и воспроизводимости экономической оценки. Используются методы сравнительного анализа, структурно-функционального подхода и контент-анализа корпоративных отчетов и публичных источников. Рассматриваются данные о динамике инвестиций, структуре затрат на вычислительные мощности, архитектуре монетизационных стратегий и экономических показателях компаний.

Для объективной оценки применяются как количественные метрики (рост выручки, стоимость инфраструктуры, темпы привлечения капитала, масштаб API-запросов), так и качественные критерии (рыночная позиция, способность к инновациям, степень диверсификации продуктов).

Методологическая логика исследования строится от анализа базовых экономических принципов индустрии LLM к рассмотрению практических кейсов

крупнейших компаний - OpenAI, Google DeepMind, Anthropic и других участников рынка, которые формируют ключевые направления его развития.

Классификация направлений экономического развития компаний нейросетевой индустрии

Экономическая динамика компаний, работающих с нейросетевыми технологиями, определяется многообразием стратегических направлений, которые формируют их долгосрочный рост, прибыльность и конкурентные преимущества. В процессе развития индустрии выделяются несколько ключевых векторов, отражающих особенности бизнес-моделей и структуру создания экономической ценности.

Первое направление - коммерциализация базовых моделей и API-доступа. Крупнейшие компании, включая OpenAI, Google DeepMind и Anthropic, формируют значительную часть выручки за счет предоставления доступа к моделям через облачные сервисы. Модель «AI-as-a-Service» позволяет масштабировать спрос практически без ограничений, опираясь на инфраструктуру крупных дата-центров. Основная экономическая проблема здесь - высокая себестоимость вычислений и необходимость постоянного обновления моделей.

Второе направление - развитие корпоративных решений и специализированных ИИ-платформ. Корпоративный сегмент становится одним из наиболее прибыльных благодаря спросу на интеграцию LLM в процессы разработки, аналитики, клиентского взаимодействия и управления данными. Компании создают отдельные продукты - защищенные версии моделей, локальные инсталляции, инструменты для автоматизации рабочих процессов. Это направление характеризуется высокой маржинальностью, но требует значительных инвестиций в кастомизацию и поддержку.

Третье направление - формирование экосистем и партнерских стратегий. Экономическая эффективность крупнейших ИИ-компаний усиливается благодаря формированию широкой сети партнерств с технологическими корпорациями, производителями оборудования, облачными провайдерами и корпоративными клиентами. Такие связи создают устойчивый поток потребления вычислительных ресурсов и обеспечивают масштабирование технологий на разных уровнях экономики.

Четвертое направление - снижение издержек и оптимизация вычислительной инфраструктуры. Рост компаний зависит от способности минимизировать стоимость обучения и эксплуатации моделей. Наиболее успешные компании инвестируют в разработку собственных чипов, оптимизацию архитектур, новые алгоритмы обучения и энергоэффективные вычислительные кластеры. Экономический эффект выражается в увеличении маржи и повышении устойчивости бизнеса.

Пятое направление - регуляторная адаптация и модели безопасного развития. С усилением внимания к ИИ со стороны государств компании вынуждены учитывать требования безопасности, прозрачности и обработки данных. Компании, способные быстрее адаптироваться к регуляторной среде, получают преимущества в доступе к корпоративным и государственным контрактам, что напрямую влияет на их выручку и долгосрочную капитализацию.

Шестое направление - диверсификация продуктовых линеек и выход на смежные рынки. Разработчики LLM расширяют деятельность в такие сферы, как робототехника, биоинформатика, финтех, образование и персонализированные цифровые ассистенты. Такая диверсификация создает новые источники дохода и снижает зависимость компаний от единственного продукта.

Таблица 1 - сравнение бизнес-моделей компаний

Компания	Модель дохода	Вторич. источники	Устойчивость	Маржинальность
OpenAI	API и подписки	Корпоративные продукты	Средняя	Высокая
DeepMind	Вклад в экосистему Alphabet	Workspace, Cloud	Высокая	Средняя
Anthropic	Enterprise-решения	Партнерства	Высокая	Высокая
Meta AI	Косвенная реклама	Инфраструктурные сервисы	Очень высокая	Средняя
Baidu	AI Cloud	Гос-сектор, финтех	Высокая	Высокая

Аналитический обзор крупнейших компаний индустрии нейросетевых технологий

Индустрия нейросетевых технологий в 2020-е годы сформировала круг компаний-лидеров, определяющих темпы роста глобального рынка искусственного интеллекта и архитектуру будущего технологического уклада. Среди них ключевое место занимают OpenAI, Google DeepMind, Anthropic и Meta, а также новые быстрорастущие разработчики, предоставляющие массовый доступ к большим языковым моделям. Экономический потенциал этих организаций определяется их технологической мощностью, масштабом вычислительных ресурсов, стратегией монетизации и способностью привлекать инвестиции для непрерывного обучения моделей.

OpenAI остаётся наиболее заметным коммерческим игроком отрасли благодаря сочетанию агрессивной продуктовой стратегии и масштабной партнерской экосистемы. Источниками экономического роста выступают подписочные сервисы, API-доступ к моделям, корпоративные решения и интеграции с облачными платформами. Существенную поддержку компании обеспечивает стратегическое партнёрство с Microsoft, обеспечивающее доступ к высокопроизводительной инфраструктуре. Экономическая модель OpenAI характеризуется высокой себестоимостью вычислений, однако стремительное распространение технологий среди корпоративных пользователей позволяет компании выходить на устойчивый рост выручки.

Google DeepMind формирует альтернативную модель экономического развития, где ключевой ресурс - глубокая интеграция с масштабом и инфраструктурой Google. В отличие от OpenAI, для DeepMind приоритетом долгое время оставалось фундаментальное исследовательское направление, но развитие моделей Gemini открыло путь активной коммерциализа-

ции. Основными экономическими драйверами роста становятся интеграция нейросетей в экосистему Google Workspace, облачные сервисы Google Cloud, поисковые механизмы и прикладные ИИ-сервисы, что формирует диверсифицированную структуру доходов и снижает зависимость от единственного направления.

Anthropic демонстрирует модель устойчивого роста, основанную на безопасности, интерпретируемости и контролируемости нейросетей. У компании сложилась репутация разработчика, ориентированного на корпоративные сегменты с повышенными требованиями к надёжности и прозрачности решений, что позволяет привлекать крупные долгосрочные контракты. Экономическая стратегия основывается на премиальном позиционировании моделей Claude и тесном сотрудничестве с бизнес-клиентами, заинтересованными в снижении рисков ИИ-интеграции. Существенную роль играют и крупные инвестиции от ведущих технологических компаний, поддерживающих развитие инфраструктуры и вычислительных возможностей организации.

Meta занимает уникальную позицию благодаря ставке на открытость моделей семейства LLaMA. Публикация мощных моделей в открытом доступе формирует широкую экосистему разработчиков и стимулирует ускоренное распространение технологий во множестве отраслей. Основной экономический эффект достигается за счёт роста вовлечённости в экосистему Meta, развития инструментов персонализированного контента, рекламных продуктов и долгосрочной стратегии освоения рынка потребительских ИИ-ассистентов. Модель открытого распространения снижает прямую выручку от лицензирования, но создаёт значительный сетевой эффект и укрепляет позиции компании в инфраструктуре глобального ИИ.

Азиатские разработчики, такие как Baidu, Alibaba и DeepSeek, усиливают конкурентное давление, предлагая более доступные модели и альтернативные бизнес-структуры. DeepSeek привлекает внимание низкой себестоимостью вывода, что обеспечивает высокую экономическую эффективность при массовом использовании. Китайские компании активно интегрируют ИИ в промышленность, телекоммуникации, образование и государственные системы, формируя крупные внутренние рынки и значительные инвестиционные потоки. Эта стратегическая ориентация на прикладные и отраслевые решения создает устойчивую структуру доходов и ускоряет коммерциализацию технологий.

Сравнение компаний показывает, что источники экономического роста различаются в зависимости от стратегической ориентации. OpenAI опирается на коммерческий потенциал API и облачных интеграций, DeepMind - на диверсификацию внутри экосистемы Google, Anthropic - на премиальный корпоративный сегмент, Meta - на сетевую ценность открытых моделей, а азиатские разработчики - на государственную поддержку и масштаб внутренних рынков. Такое разнообразие подтверждает отсутствие единообразной экономической модели в индустрии: компании выбирают различные траектории развития, основанные на инфраструктурных, финансовых и стратегических возможностях.

Сравнительный анализ экономических моделей крупнейших компаний

Экономические модели ведущих компаний индустрии нейросетевых технологий демонстрируют заметную дифференциацию по структуре доходов, степени зависимости от инфраструктурных затрат и выбранным целевым сегментам. OpenAI строит развитие на модели закрытых высокопроизводительных LLM с фокусом на подписках, корпоративных продуктах и платном API-доступе. По оценкам аналитиков, годовая выручка компании выросла с порядка 2 млрд долларов в 2023 г. до более чем 13 млрд долларов в 2025 г., с сохранением темпов роста и планами превысить 20 млрд долларов годовой выручки к концу 2025 г., что делает OpenAI одним из наиболее быстрорастущих технологических бизнесов в мире. Такая модель предполагает высокую капиталоемкость (затраты на обучение и инференс) и опору на стратегическое партнерство с крупным облачным провайдером, но при этом обеспечивает масштабируемый денежный поток при росте количества клиентов.

Google DeepMind опирается на иную логику: ключевой элемент не прямое «продажа доступа к модели», а встраивание семейств Gemini в уже существующие высокодоходные сервисы Google - поиск, облако, офисные продукты и специализированные решения для бизнеса. Развитие продуктов уровня Gemini Enterprise превращает ИИ в «входную точку» для работы в корпоративной среде, где выручка формируется через комплексные лицензии и потребление облачных сервисов. В итоге экономическая модель Google DeepMind меньше зависит от монопродукта и больше - от синергии с широкой цифровой экосистемой холдинга Alphabet.

Anthropic выстраивает модель роста вокруг узкого, но высокомаржинального сегмента enterprise AI. Запуск тарифов уровня Claude Enterprise и системных решений для крупных организаций формирует устойчивый поток контрактов с акцентом на безопасность, интерпретируемость и соблюдение регуляторных требований. К 2025 г. компания заявляет о быстрых темпах роста выручки (с десятков миллионов до нескольких миллиардов долларов в годовом выражении) и высоких оценках на частном рынке, при этом объем привлеченного капитала и оценка свыше 180 млрд долларов отражают ожидания инвесторов относительно потенциала корпоративного ИИ-сегмента.

Экономическая модель Anthropic более консервативна: компания делает ставку на предсказуемость корпоративного спроса, а не на массовый потребительский рынок.

Meta демонстрирует принципиально иной подход: открытая модель распространения LLaMA рассматривается не как основной источник прямой выручки, а как инструмент усиления экосистемы и спроса на смежные продукты и сервисы. Руководство компании подчеркивает, что продажа доступа к самим моделям не является ключевой статьей доходов, а открытый код снижает барьеры входа для разработчиков и стимулирует рост числа решений, функционирующих в экосистеме. Экономический эффект здесь носит косвенный характер: открытые модели увеличивают нагрузку и вовлеченность в платформы, где монетизация уже реализована через рекламу, социальные сервисы и новые ИИ-инструменты.

Азиатские игроки, в том числе быстрорастущие компании, предлагающие относительно дешевые по инференсу модели, стремятся конкурировать преимущественно за счет снижения себестоимости вычислений и ориентации на крупные национальные и отраслевые рынки. Для них характерно сочетание коммерческих контрактов с промышленными, финансовыми и государственными структурами и частичной опоры на стратегическую поддержку со стороны государства и национальных корпораций. В этой конфигурации экономическая устойчивость зависит не только от технологического преимущества, но и от доступа к внутреннему спросу и локальной инфраструктуре.

Сравнительный анализ показывает, что экономические перспективы компаний во многом определяются выбранным балансом между закрытостью моделей и открытостью экосистемы, а также между массовым потребительским рынком и узконаправленным корпоративным сегментом. Закрытые коммерческие модели (OpenAI, частично Anthropic) обеспечивают более прямую монетизацию, но требуют масштабных и постоянных инвестиций в вычислительные мощности. Модели, встроенные в крупные экосистемы (Google DeepMind, Meta), опираются на диверсификацию источников дохода и сетевой эффект, снижая риск зависимости от одного продукта. Это разнообразие стратегий задает разные траектории роста и различный профиль рисков, что является ключевым фактором при оценке долгосрочных экономических перспектив индустрии нейросетевых технологий.

Экономические показатели и динамика доходов крупнейших компаний нейросетевой индустрии

Экономическое развитие компаний, работающих с большими языковыми моделями, в последние годы характеризуется резким ростом выручки и увеличением рыночной капитализации. Сегмент генеративного ИИ, находившийся в стадии ранней коммерциализации в 2020–2022 годах, с 2023 года демонстрирует устойчивый переход к масштабируемым бизнес-моделям, что отражается в динамике доходов ведущих игроков рынка.

OpenAI, став одной из первых компаний, предложивших коммерческий доступ к языковым моделям через подписки и API, показывает наиболее быстрый рост финансовых показателей среди независимых разработчиков ИИ. По данным отраслевых аналитических отчетов, выручка OpenAI увеличилась с примерно 1–2 млрд долларов в 2023 году до более чем 12–13 млрд долларов в 2024–2025 годах, чему способствовали интеграции в корпоративный сектор, расширение API-продуктов и партнерство с Microsoft. Масштабирование инфраструктуры Azure стало ключевым фактором роста, обеспечив снижение себестоимости инференса и доступ к корпоративным клиентам глобального уровня.

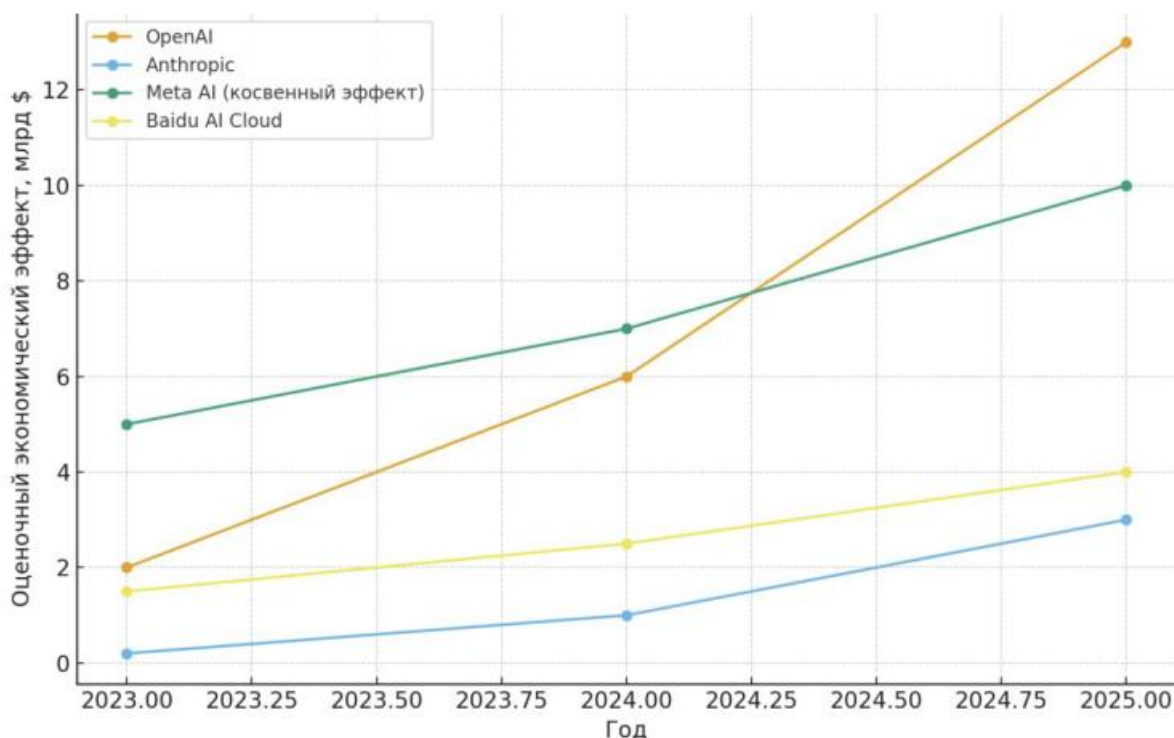


График 1 - линейное сравнение темпов роста экономического эффекта/выручки OpenAI, Anthropic, Meta AI и Baidu AI Cloud в 2023–2025 годах

Google DeepMind демонстрирует иной профиль доходов: компания не раскрывает выручку в явном виде, поскольку интегрирована в экосистему Alphabet. Тем не менее, экономический эффект моделей семейства Gemini выражается в увеличении доходности облачных сервисов Google Cloud, росте подписок на Workspace и повышении эффективности рекламных и поисковых продуктов. Специалисты оценивают вклад ИИ-направления как один из ключевых драйверов роста облачного сегмента Alphabet, превышающего 30 млрд долларов годовой выручки.

Anthropic, ориентированная на корпоративные решения и модели безопасного ИИ, демонстрирует рост доходов, связанный с премиальным размещением продуктов Claude Enterprise и крупными партнерскими контрактами. По оценкам инвестиционных фондов, выручка компании приближается к отметке нескольких миллиардов долларов в годовом выражении, что при относительно небольшой команде и высокой маржинальности корпоративных решений формирует устойчивую траекторию роста.

Meta использует стратегию открытого распространения моделей LLaMA, поэтому прямые доходы от лицензирования минимальны. Экономический эффект создается за счёт увеличения вовлечённости пользователей в экосистему компании, оптимизации внутренних сервисов и возможности внедрения ИИ в рекламную инфраструктуру. Рост доходов Meta больше связан с применением ИИ внутри компании, что повышает эффективность рекламных алгоритмов и приносит ощутимый косвенный экономический результат.

Азиатские компании, такие как Baidu, Alibaba и стремительно растущий DeepSeek, связывают развитие ИИ-направлений с интеграцией в национальные цифровые экосистемы. Выручка Baidu от облачных и ИИ-услуг растёт высокими темпами, а внедрение моделей ERNIE и других LLM в финтех, промышленность и государственные сервисы обеспечивает формирование устойчивой базы доходов. DeepSeek демонстрирует эффект масштабирования за счёт низкой

себестоимости вывода, что позволяет ему конкурировать на рынках массового доступа к ИИ-сервисам.

Сравнение финансовой динамики показывает, что компании используют разные экономические модели. OpenAI опирается на прямую монетизацию и корпоративные подписки, обеспечивая взрывной рост доходов. Google DeepMind интегрирует ИИ в диверсифицированную экосистему Alphabet, что сглаживает риски и формирует стабильный непрерывный доход. Anthropic развивает модель премиального корпоративного сервиса, рассчитанного на высокие требования к безопасности. Meta использует ИИ для усиления собственных продуктов, демонстрируя косвенный, но значимый экономический эффект. Азиатские разработчики опираются на внутренние рынки и государственные инвестиции, что обеспечивает им устойчивость и масштабируемость.

Заключение

Проведенный анализ показал, что индустрия нейросетевых технологий вступила в фазу ускоренного экономического развития, в которой крупнейшие компании - OpenAI, Google DeepMind, Anthropic, Meta и ряд азиатских разработчиков - формируют разнонаправленные, но взаимодополняющие модели роста. Эти компании становятся ядром нового технологического уклада, где конкурентоспособность определяется не только качеством нейросетевых моделей, но и эффективностью монетизации, масштабируемостью вычислительной инфраструктуры, устойчивостью к регуляторным изменениям и способностью интегрировать ИИ в корпоративные и потребительские экосистемы.

Исследование показало, что закрытые коммерческие модели, ориентированные на подписки и корпоративные лицензии, обеспечивают наиболее прямой путь к быстрому росту выручки, но требуют значительных вложений в обучение и поддержку инфраструктуры. Модели, встроенные в крупные цифровые экосистемы, демонстрируют более сбалансированный и устойчивый экономический эффект, опираясь на сетевую ценность и диверсификацию источников доходов. Открытые подходы, напротив, создают

мощный стимулирующий эффект для отрасли и помогают формировать широкие сообщества разработчи-

ков, повышая долгосрочную устойчивость компаний.

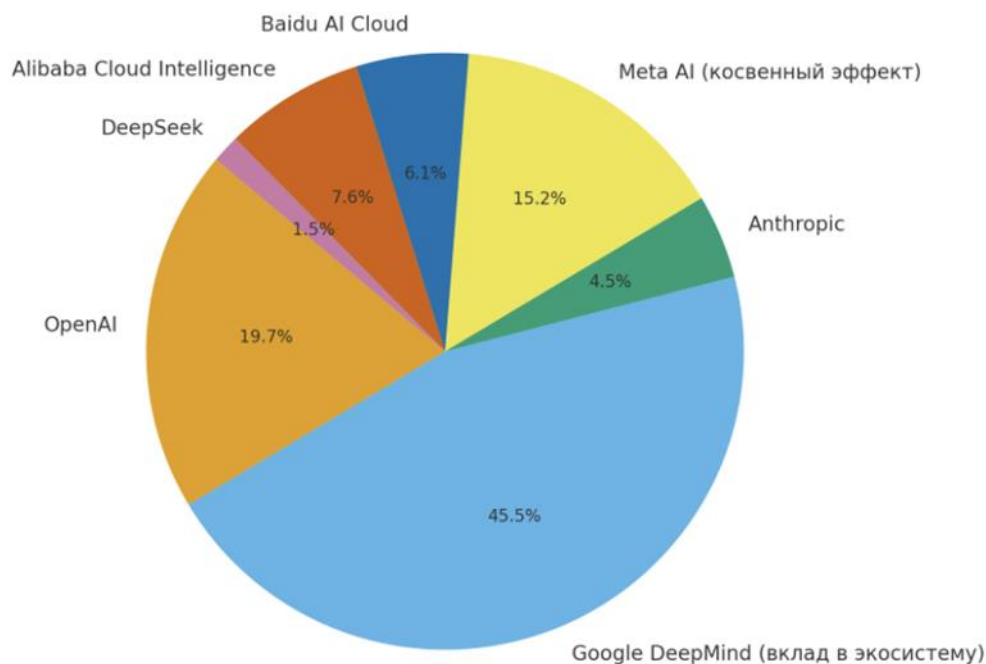


График 2 - оценочное распределение экономического эффекта ведущих компаний ИИ индустрии

В то же время перспективы дальнейшего роста связаны не только с техническими успехами, но и с умением компаний адаптироваться к ограничениям - высокой стоимости вычислений, необходимости соблюдения требований безопасности, растущей регуляторной нагрузке и усилению конкуренции. Компании, способные сокращать себестоимость инференса, внедрять специализированные корпоративные решения, расширять партнерские сети и диверсифицировать продуктовые линейки, будут обладать наибольшим экономическим потенциалом в среднесрочном периоде.

В долгосрочной перспективе именно сочетание технологических инноваций, зрелых бизнес-моделей и стратегической гибкости будет определять развитие рынка нейросетевых технологий. По мере роста корпоративного спроса и интеграции ИИ во многие отрасли экономики, крупнейшие разработчики моделей получат возможность не только укреплять рыночные позиции, но и формировать новые экономические структуры, где искусственный интеллект станет одним из ключевых источников стоимости и конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Аналитический доклад «Искусственный интеллект в России и мире: состояние и перспективы». - НИУ ВШЭ, 2024. URL: <https://issek.hse.ru/ai>
2. Каткова М.А. «Цифровая экономика: содержание и тенденции развития». - Журнал «Экономика и управление», 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-soderzhanie-i-tendentsii-razvitiya>
3. «Цифровая экономика: теории и концепции». Сборник научных статей. - М.: РИОР, 2022. URL: <https://riorpub.com/temp/f19df07b57ea68b7d491fbc2461e9253.pdf>
4. Мирошниченко М.В. «Цифровая экономика как перспективный механизм развития». - НИУ ИТМО, 2019. URL: <https://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/18891.pdf>
5. PwC Россия. Аналитический обзор: «Генеративный ИИ как фактор конкурентоспособности компаний», 2024. URL: <https://www.pwc.ru/analytics/generative-ai-competitiveness.html>
6. Кобзев В.В., Бабкин А.В., Скоробогатов А.Г. «Цифровая экономика: теория и практика». - Санкт-Петербург: СПбГПУ, 2022. URL: https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2022/5-2022/01_Kobzev%2C-Babkin%2C-Skorobogatov.pdf
7. Черняк Л.Е. «Цифровизация экономики России: сущность, проблемы и перспективы». - Журнал «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект», 2025. URL: https://theoreticaleconomy.ru/ru/storage/download/224778_theoreticaleconomy.ru+1
8. Иванов В.В., Балякин В.А., Малышев А.П. «Цифровая экономика: теория и практика» (обзорная статья о понятиях, ИТ и больших данных). - 2022. URL: https://iitp.ru/upload/publications/8573/01_IvanovBalyakinMalishev.pdf
9. Измайлова М.А. «Цифровая экономика России: актуальное состояние и перспективы развития». - Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/60f3/465908ba7f15efb35a6f7f6e9889a500f713.pdf>
10. Гурлев И.В. «Цифровизация экономики России и проблемы роботизации». - Вестник Евразийской науки, 2020, № 4. URL: <https://esj.today/PDF/08ECVN420.pdf>
11. Ершова Т.В., Хохлов Ю.Е. «Цифровая экономика: от теоретических концепций к российской практике». - Журнал «НЭА», №2 (67), 2025, с. 234-243. URL: <https://www.econorus.org/repec/journal/2025-67-234-243r.pdf>
12. Yuan X., et al. «Deconstructing the Digital Economy: A New Measurement Framework and Implications for Sustainable Development». - Sustainability, 2025. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/17/17/7857>

References

1. Analiticheskij doklad «Iskusstvennyj intellekt v Rossii i mire: sostoyanie i perspektivy». - NIU VSHE, 2024. URL: <https://issek.hse.ru/ai>
2. Katkova M.A. «Cifrovaya ekonomika: sodержanie i tendencii razvitiya». – Zhurnal «Ekonomika i upravlenie», 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-soderzhanie-i-tendentsii-razvitiya>
3. «Cifrovaya ekonomika: teorii i koncepcii». Sbornik nauchnyh statej. – M.: RIOR, 2022. URL: <https://riorpub.com/temp/f19df07b57ea68b7d491fbc2461e9253.pdf>
4. Miroshnichenko M.V. «Cifrovaya ekonomika kak perspektivnyj mekhanizm razvitiya». – NIU ITMO, 2019. URL: <https://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/18891.pdf>
5. PwC Rossiya. Analiticheskij obzor: «Generativnyj II kak faktor konkurentosposobnosti kompanij», 2024. URL: <https://www.pwc.ru/analytics/generative-ai-competitiveness.html>
6. Kobzev V.V., Babkin A.V., Skorobogatov A.G. «Cifrovaya ekonomika: teoriya i praktika». – Sankt-Peterburg: SPbGPU, 2022. URL: https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2022/5-2022/01_Kobzev%2C-Babkin%2C-Skorobogatov.pdf
7. ChErnyak L.E. «Cifrovizaciya ekonomiki Rossii: sushchnost, problemy i perspektivy». – Zhurnal «Novaya industrializaciya: teoretiko-ekonomicheskij aspekt», 2025. URL: https://theoreticaleconomy.ru/ru/storage/download/224778_theoreticaleconomy.ru+1
8. Ivanov V.V., Balyakin V.A., Malyshev A.P. «Cifrovaya ekonomika: teoriya i praktika» (obzornaya statya o ponyatii, ICT i bolshih dannyh). – 2022. URL: https://iitp.ru/upload/publications/8573/01_IvanovBalyakinMalishev.pdf
9. Izmajlova M.A. «Cifrovaya ekonomika Rossii: aktualnoe sostoyanie i perspektivy razvitiya». – Finansovyy universitet pri Pravitelstve RF, Moskva. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/60f3/465908ba7f15efb35a6f7f6e9889a500f713.pdf>
10. Gurlev I.V. «Cifrovizaciya ekonomiki Rossii i problemy robotizacii». – Vestnik Evrazijskoj nauki, 2020, № 4. URL: <https://esj.today/PDF/08ECVN420.pdf>
11. Ershova T.V., Hohlov YU.E. «Cifrovaya ekonomika: ot teoreticheskikh koncepcij k rossijskoj praktike». – Zhurnal «NEA», №2 (67), 2025, s. 234–243. URL: <https://www.econorus.org/repec/journal/2025-67-234-243r.pdf>
12. Yuan X., et al. «Deconstructing the Digital Economy: A New Measurement Framework and Implications for Sustainable Development». – Sustainability, 2025. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/17/17/7857>

Содержание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ МОРАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	3
Аширли Айсель Расим	
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕНЕССАНС БЛИЖНЕГО ВОСТОКА: РОЛЬ АРАБСКИХ СТРАН В ГЛОБАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ	8
Бахтин И.Д.	
СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	11
Бондаренко А.А.	
ЦЕНТРАЛЬНАЯ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КОМИССИИ РОССИИ КАК ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ: ГРАЖДАНСТВЕННОСТИ, ПАТРИОТИЗМА, ПРОФЕССИОНАЛИЗМА, ПРАВОСОЗНАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	14
Васильев Ф.П.	
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ	20
Глекова В.В., Виноградова В.О.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВСТРОЕННОГО НАДЗОРА ЗА ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМИ ФИНАНСАМИ	25
Ионцев М.А.	
РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ	30
Кулиди М.Н., Кораблев А.Ю.	
КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНАЯ МОДЕЛЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	38
Курзинева Л.А., Коробов Ю.И.	
СПЕЦИФИКА ПРЕСЕЧЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ ОРГАНАМИ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ	46
Москаленко С.А., Темников А.Ю.	
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРИМЕРЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ	50
Наумова Е.А., Непомнящих А.А.	
ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ	55
Решетникова И.Г., Ушакова В.Н.	
ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КРИВОЙ КУЗНЕЦА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	59
Саввин Э.Э.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ МЕР КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ	66
Харахашян А.А.	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ	69
Хутиева Е.С., Авалиани Г.В., Винокуров О.В.	
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНОВ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	73
Шарашкина А.С.	
ВЗАИМОСВЯЗЬ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	78
Шевелева А.А., Габдуллин Н.М.	
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ЕЁ АПРОБАЦИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	82
Шилова И.Н., Ключова А.Н.	
ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	86
Шурдумова Э.Г., Нагоев А.Б., Нагоева Л.А., Кумыкова А.А.	
ЭКВАДОР, ДОЛЛАРИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С РОССИЕЙ	92
Янча Туаса Сегундо Элиас	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И МОДЕЛИ РОСТА КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ИНДУСТРИИ НЕЙРОСЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	97
Яроцкая Е.В., Мустафаев Э.Э., Куляев И.Ю.	

Contents

THE THEORETICAL AND CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE IMPACT OF MORAL VALUES ON ECONOMIC DEVELOPMENT <i>Ashirli Aysel Rasim</i>	3
ECONOMIC RENAISSANCE IN THE MIDDLE EAST: THE ROLE OF ARAB COUNTRIES IN THE GLOBAL SYSTEM <i>Bakhtin I.D.</i>	8
MODERN PRACTICE OF USING FINANCIAL INSTRUMENTS <i>Bondarenko A.A.</i>	11
CENTRAL ELECTION COMMISSIONS OF RUSSIA AS THE MAIN SUBJECT OF PERSONALITY FORMATION: CITIZENSHIP, PATRIOTISM, PROFESSIONALISM, LEGAL AWARENESS AND EXECUTIVE AUTHORITIES <i>Vasiliev F.P.</i>	14
CONFIRMATION OF ORIGIN OF LIGHT INDUSTRY GOODS IN FOREIGN TRADE UNDER SANCTION RESTRICTIONS <i>Glekova V.V., Vinogradova V.O.</i>	20
MATHEMATICAL MODELS FOR ECONOMIC ANALYSIS OF BUILT-IN SUPERVISION OF DECENTRALIZED FINANCE <i>Iontsev M.A.</i>	25
REALITIES AND PROSPECTS OF RUSSIAS FISCAL POLICY IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES <i>Kulidi M.N., Korablyov A.Yu.</i>	30
CUSTOMER-CENTRIC MODEL OF BANKING <i>Kurzineva L.A., Korobov Yu.I.</i>	38
SPECIFIC FEATURES OF OFFENSE MANAGEMENT IN THE CONSUMER MARKET OF GOODS AND SERVICES BY INTERNAL AFFAIRS AGENCIES <i>Moskalenko S.A., Temnikov A.Yu.</i>	46
DIGITAL TRANSFORMATION OF TAX CONTROL: THE CASE OF VALUE ADDED TAX <i>Naumova E.A., Nepomnyashchikh A.A.</i>	50
PROJECT MANAGEMENT PLANNING TOOLS <i>Reshetnikova I.G., Ushakova V.N.</i>	55
TESTING THE HYPOTHESIS OF THE ECOLOGICAL CURVE OF THE BLACKSMITH IN THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA) <i>Savvin E.E.</i>	59
THE USE OF FOREIGN TRADE MEASURES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF GLOBAL TRADE <i>Kharakhashyan A.A.</i>	66
A COMPARATIVE REVIEW OF GAS DISTRIBUTION MODELS UNDER EXTERNAL CONSTRAINTS <i>Khutieva E.S., Avaliani G.V., Vinokurov O.V.</i>	69
FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE ACTIVITIES OF INSTITUTIONS AND BODIES OF THE CRIMINAL EXECUTION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION <i>Sharashkina A.S.</i>	73
THE RELATIONSHIP BETWEEN COMPENSATION POLICY AND HUMAN CAPITAL <i>Sheveleva A.A., Gabdullin N.M.</i>	78
A METHOD FOR ASSESSING MILK PRODUCTION EFFICIENCY AND ITS TESTING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES <i>Shilova I.N., Klyusova A.N.</i>	82
DIGITAL INNOVATIONS IN THE SERVICE SECTOR: ANALYSIS OF TRENDS AND DEVELOPMENT DIRECTIONS <i>Shurdumova E.G., Nagoev A.B., Nagoeva L.A., Kumykova A.A.</i>	86
ECUADOR. DOLLARIZATION AND ECONOMIC RELATIONS WITH RUSSIA <i>Yancha Tuasa Segundo Elías</i>	92
ECONOMIC PROSPECTS AND GROWTH MODELS OF THE LARGEST COMPANIES IN THE NEURAL NETWORK TECHNOLOGY INDUSTRY <i>Yarotskaya E.V., Mustafaev E.E., Kulyaev I.Yu.</i>	97