

НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НОМЕР 2 (134) 2026



ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ЖУРНАЛ

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС 77 - 74611 от 24 декабря 2018 г.

Учредитель журнала:

Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 1 раз в месяц

с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Майорова М.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Симченко Н.А. (Санкт-Петербург, Россия)

Ёлкину О. С. (Санкт-Петербург, Россия)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Научные консультанты журнала

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: +7(910) 665-08-12

Сайт: www.theoreticaleconomy.ru

e-mail: markinmi@ystu.ru

Содержание

Теоретическая экономика

№ 2 | 2026

www.theoreticaleconomy.ru

Рубрика главного редактора

- 4 Гордеев Валерий Александрович
Теоретическая экономика: начиная второе 15-летие общения с читателями журнала

Актуальные проблемы теоретической экономики

- 13 Куркова Анита Сергеевна
Теоретические и идеологические проблемы государственно-частного партнерства в годы НЭПа (1921-1929 гг.)
- 27 Бобоев Муталибжон Ракибович
Результаты таргетирования инфляции в России и в мире
- 38 Шехов Иван Александрович
Научная дискуссия о теоретико-методологических основах интернализации внешних эффектов

Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект

- 53 Субач Татьяна Ивановна
Экономика креативных индустрий в цифровую эпоху
- 66 Артеменко Дмитрий Анатольевич, Хусейнова Анастасия Алишеровна
Реинжиниринг подходов к оценке человеческого капитала организации в условиях современных экономических изменений
- 81 Бешапошный Максим Николаевич
Методические основы влияния транзакционных издержек на агропродовольственный рынок
- 96 Меджидов Заур Уруджалиевич
Теоретико-методологические аспекты о факторах, влияющих на строительную сферу и классификацию видов строительства

Современные проблемы мировой экономики

- 110 Нин Цзин, Лемещенко Петр Сергеевич
Организационно-экономический механизм повышения качества жизни населения Китая
- 126 Шкваря Людмила Васильевна
Возможности и перспективы российско-марокканского торгово-экономического сотрудничества
- 139 Митрошин Игорь Васильевич
Оценка и ранжирование уровня жизни населения в штатах Новой Англии
- 156 Коньков Максим Николаевич, Носков Владимир Анатольевич
Применение индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) для анализа динамики развития российской черной металлургии на мировом рынке

Творчество молодых исследователей

- 168 Кузнецов Алексей Владимирович, Крайкин Андрей Петрович
Трансформация мирового фондового рынка как результат регионализации мировой валютно-финансовой системы
- 182 Логинов Евгений Леонидович, Абхазава Сария Алхасовна
Нефтяной сектор БРИКС: роль в мировой энергетике и тенденции развития
- 196 Дуброва Татьяна Антоновна, Нарыжная Яна Владимировна, Семяшкин Ефим Григорьевич
Стратегия стоимостного инвестирования в недооцененные акции российских компаний
- 213 Пильщикова Екатерина Дмитриевна, Комарова Ольга Альбертовна
Актуальные проблемы развития инновационной деятельности в Российской Федерации

Теоретическая экономия: начиная второе 15-летие общения с читателями журнала



Гордеев Валерий Александрович 

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. В очередном номере журнала, который знаменует начало второго 15-летия нашего общения с читателями, продолжается развитие концепции теоретической экономии как важнейшего направления в социально-экономических исследованиях. Во втором (134-м) номере представлены работы, которые являются логическим продолжением наших прежних публикаций и углубляют анализ актуальных социально-экономических проблем с точки зрения выдвинутой концепции. В рубрике «Актуальные проблемы теоретической экономии» представлены две работы, которые расширяют понимание взаимодействия государства и частного капитала в историческом контексте НЭПа и современные тенденции в интеграции социально-экономических систем. Также особое внимание уделяется изменениям в экономике в условиях цифровой трансформации и инновационных подходах в оценке человеческого капитала. Рубрика «Новая индустриализация...» представляет статьи о креативных индустриях в цифровую эпоху и о реинжиниринге подходов к оценке человеческого капитала. Важно отметить, что эти работы подчеркивают значимость новых бизнес-моделей, цифровизации и адаптации управления в условиях экономической неопределенности. В разделе «Современные проблемы мировой экономики» рассматриваются вопросы повышения качества жизни в Китае, перспективы российско-марокканского сотрудничества, изменения на мировом фондовом рынке и проблемы нефтяного сектора стран БРИКС. Содержание номера демонстрирует, как концепция теоретической экономии продолжает развиваться, предлагая новые подходы к решению актуальных проблем современности. Мы уверены, что материалы этого номера станут полезным вкладом в дальнейшее развитие теоретических и практических исследований в области экономики.

Ключевые слова: теоретическая экономия, теоретические аспекты новой индустриализации, современные проблемы мировой экономики, творчество молодых исследователей, новый парадигмальный мейнстрим в социально-экономических исследованиях, дальнейшее развитие нашей концепции как нового мейнстрима, начиная второе 15-летие общения с читателями журнала

JEL codes: A13; A14

Для цитирования: Гордеев, В.А. Теоретическая экономия: начиная второе 15-летие общения с читателями журнала / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2026 - №02. - С.4-12. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 2-й (134-й), номер нашего журнала. Правда, он не только очередной, но и начинающий второе 15-летие нашего общения с читателями. Как мы сообщали ранее, утром 1 января 2011 года вышел его первый номер, и журнал сразу же заявил тогда о выдвижении концепции теоретической экономии как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. За прошедшие полтора десятилетия редакционная коллегия и авторы журнала последовательно и настойчиво развивали эту концепцию, публикуя материалы, которые формируют теоретический фундамент для понимания самых сложных социально-экономических процессов современности. Содержимое этого номера предлагает глубокие, детализированные материалы к развитию нашей концепции, тем самым являясь логическим продолжением предыдущих трудов в исследовании современных социально-

экономических проблем. Думаем, что такой вдумчивый подход характеризует публикуемые работы как хорошо известных Вам, так и новых авторов, которые всё активнее включаются в научный диалог на страницах нашего издания.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на главную рубрику Актуальные проблемы теоретической экономии. Здесь помещены три объемные работы, каждая из которых вносит существенный вклад в развитие теоретической базы современной экономической науки.

Во-первых, статья Курковой Аниты Сергеевны Теоретические и идеологические проблемы государственно-частного партнерства в годы НЭПа (1921-1929 гг.). В статье подробно рассматривается один из самых противоречивых периодов отечественной истории эпоха новой экономической политики, в рамках которой советское государство впервые после революции пошло на беспрецедентный эксперимент по легализации частного капитала и созданию гибридных форм хозяйствования. Актуальность темы обоснована современными дискуссиями о роли государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях жестких экономических санкций и необходимости полного импортозамещения. Автор на основе анализа широкого круга архивных материалов и партийных документов доказывает, что ГЧП в годы НЭПа носило двойственную и внутренне конфликтную природу. Привлечение капитала через арендаторов и концессии (такие как Лена Голдфилдс, Дерулюфт, Кузбасс) первоначально способствовало восстановлению промышленности, насыщению рынка товарами, внедрению новых технологий и управленческого опыта, а также снижению безработицы. Однако частные инвестиции преследовали лишь извлечение максимальной прибыли и не отвечали стратегическим целям индустриализации. В итоге арендаторы зачастую хищнически добывали основной капитал, доставшийся от дореволюционного периода, что привело к закономерному сворачиванию ГЧП в конце 1920-х годов. Автор справедливо отмечает, что часть современных исследователей склонны интерпретировать НЭП как потребительскую, а не производящую экономику. Исторические уроки взаимодействия государства и частного капитала, извлечённые из того периода, остаются крайне востребованными при формировании современной инвестиционной политики России, особенно в части поиска баланса между государственным контролем и частной инициативой.

Во-вторых, в этой рубрике представлена статья Бобоева Муталибжона Ракибовича Результаты таргетирования инфляции в России и в мире. Работа посвящена всестороннему критическому анализу практики таргетирования инфляции, реализуемой посредством манипулирования ключевой процентной ставкой центральными банками. На обширном эмпирическом материале России, развитых стран и государств Центральной Азии (Казахстана, Узбекистана, Таджикистана и Кыргызстана) автор ставит под сомнение теоретическую обоснованность данного монетарного подхода, который десятилетиями навязывался международными финансовыми организациями как наиболее эффективный метод борьбы с ростом цен. Используя математический расчет коэффициента корреляции Пирсона, исследователь наглядно демонстрирует, что в России за 10-летний период отсутствовало устойчивое прямое влияние повышения ключевой ставки на замедление инфляции. Напротив, периоды последовательного ужесточения денежно-кредитной политики зачастую сопровождалась ростом цен, тогда как снижение ставок парадоксальным образом приближало инфляцию к таргету. Особый интерес представляет вывод автора о том, что в странах Центральной Азии центральные банки, избегая шоковых повышений ставок, продемонстрировали менее драматичные, но также неоднозначные результаты, где рост цен стабильно опережал темпы экономического роста. В заключении автор убедительно обосновывает тезис о неэффективности таргетирования инфляции как универсального инструмента, особенно для развивающихся экономик, и предлагает переориентировать монетарную политику на таргетирование экономического роста с использованием мер бюджетного стимулирования и льготного кредитования инвестиций в реальный сектор.

В-третьих, публикуется статья Шехова Ивана Александровича Научная дискуссия о теоретико-методологических основах интернализации внешних эффектов. Статья глубоко и всесторонне исследует концептуальное противостояние двух фундаментальных направлений экономической мысли экономики общественного благосостояния и институционализма по вопросу регулирования экстерналий. Цель работы заключается в обобщении и сопоставлении научных взглядов Артура Пигу и Рональда Коуза для формирования эффективной системы интернализации, от которой напрямую зависят результативность мер государственного регулирования, направленных на сокращение экологического ущерба, обеспечение экологической безопасности и поддержание устойчивого развития. Автор детально показывает, что сторонники Пигу делают упор на фискальные методы (налоги и субсидии) как инструмент прямой корректировки рыночных провалов государством, исходя из того, что именно государство должно измерять величину внешнего эффекта и изменять структуру стимулов экономических агентов. В то же время институционалисты, следуя знаменитой теореме Коуза, настаивают на минимизации прямого государственного вмешательства в пользу четкой спецификации и защиты прав собственности, что создаёт основу для эффективного решения проблемы внешних эффектов посредством рыночных механизмов и добровольных переговоров между сторонами. Автор делает важный вывод о том, что эти подходы не столько опровергают друг друга, сколько описывают разные условия функционирования экономики: пигувианский подход более эффективен в мире высоких транзакционных издержек, когда переговоры между агентами затруднены, тогда как коузианский подход предпочтителен в мире низких издержек взаимодействия, где стороны способны самостоятельно прийти к взаимовыгодному соглашению без участия государства.

Далее в рубрике Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект Вашему вниманию предлагаются четыре глубокие работы, каждая из которых освещает различные грани процесса обновления промышленного потенциала страны в условиях цифровой трансформации и геоэкономической нестабильности.

Во-первых, статья Субач Татьяны Ивановны Экономика креативных индустрий в цифровую эпоху. В работе детально исследуется влияние цифровой трансформации на креативный сектор, который сегодня становится важнейшим двигателем экономики, генерируя значительную долю ВВП и формируя миллионы новых рабочих мест. Автор отмечает, что цифровые технологии и интернет-платформы стирают географические барьеры, позволяя творческим деятелям и компаниям выходить на глобальные рынки без значительных капиталовложений и создавать новые форматы взаимодействия с аудиторией. Подробно разбираются новые эффективные бизнес-модели, такие как стриминговые сервисы, краудфандинговые платформы и подписочные системы (Patreon, Boosty, Planeta.ru), которые кардинально меняют традиционные пути монетизации контента и позволяют создателям получать стабильный доход. Вместе с тем выявляются острые проблемы сектора: сложность защиты авторских прав в цифровой среде, осторожность инвесторов, непонимающих специфику окупаемости творческих проектов, недостаточная бизнес-грамотность самих креативных предпринимателей, а также риск выхода из бизнеса для тех компаний, которые не присутствуют в интернете. Для их преодоления предложен комплекс мер, включающий усиление государственной поддержки, введение специальных налоговых льгот и преференций для креативных индустрий, создание образовательных программ на стыке творчества и коммерции, а также развитие инфраструктуры креативных кластеров в регионах.

Во-вторых, статья Артеменко Дмитрия Анатольевича и Хусейновой Анастасии Алишеровны Рейнжиниринг подходов к оценке человеческого капитала организации в условиях современных экономических изменений. В условиях цифровой экономики, ускоряющихся технологических изменений и высокой макроэкономической неопределенности авторы обосновывают острую необходимость отказа от статичных, фрагментарных методов оценки персонала и перехода к

динамичному реинжинирингу системы оценки управленческих кадров. Человеческий капитал рассматривается через призму интегрированных компетенций как инструмента измерения человеческого капитала, включая критически важные мягкие навыки (soft skills) лидерство, коммуникацию, кооперацию, креативность и критическое мышление, которые в условиях меняющегося рынка труда остаются недооценённым элементом, но именно они во многом определяют адаптивность и инновационный потенциал организации. Авторами разработана инновационная кластерная архитектура модели ключевых компетенций, объединяющая технические, управленческие, нормативные, лидерские компетенции и компетенции безопасности. Предложен семиэтапный алгоритм циклической адаптации компетенций (ЦАК 7), который представляет собой замкнутый цикл целеполагания, диагностики, анализа стратегических разрывов, проектирования индивидуальной траектории развития, реализации, измерения результатов и корректировки. Данная модель встраивает оценку в непрерывный процесс персонализированного обучения, позволяя минимизировать субъективизм оценочных процедур, управлять кадровыми рисками, обеспечивать сопоставимость данных и напрямую связывать уровень компетентности руководителей с экономической эффективностью и конкурентоспособностью предприятия в целом.

В-третьих, представлена статья Бешапошного Максима Николаевича Методические основы влияния транзакционных издержек на агропродовольственный рынок. Автор погружается в сложнейшую проблему измерения и структурирования транзакционных издержек, доказывая фундаментальный тезис о том, что в агропромышленном комплексе механизмы их образования имеют уникальную отраслевую специфику, которая кардинально отличается от других секторов народного хозяйства. На примере рынка продукции животноводства и внедрения системы ФГИС Меркурий детально разбирается, как издержки по поиску информации, ведению переговоров, измерению качества продукции, спецификации и защите прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения трансформируются и накапливаются на пути движения товара от производителя к конечному потребителю. Автор убедительно доказывает фундаментальный постулат, выдвигавшийся ещё классиками экономической теории: все возросшие транзакционные издержки в конечном итоге ложатся на плечи конечного потребителя, снижая доступность продовольствия и увеличивая социальную напряжённость, но при этом они не приносят реальной экономической выгоды самому производителю, который вынужден продавать товар по среднерыночной цене. Обосновывается жизненная необходимость тонкого, научно выверенного косвенного государственного регулирования, которое должно минимизировать эти издержки и повышать конкурентоспособность отечественной агропродукции как на внутреннем, так и на внешних рынках, особенно в условиях усиливающегося протекционизма и торговых войн.

В-четвертых, публикуется масштабная работа Меджидова Заура Уруджалиевича Теоретико-методологические аспекты о факторах, влияющих на строительную сферу и классификацию видов строительства. В статье систематизируется широчайший спектр макроэкономических и микроэкономических факторов, формирующих современный облик строительной отрасли Российской Федерации. Подробно анализируются социальные вызовы, включая острый кадровый дефицит, усугублённый ужесточением миграционной политики и снижением доли иностранных работников в строительстве, а также демографические проблемы, влияющие на долгосрочный спрос на жильё. Технологические аспекты рассмотрены через призму критической зависимости от западного прикладного программного обеспечения, необходимости внедрения технологий информационного моделирования (BIM) и искусственного интеллекта, а также информационного разрыва между топ-менеджерами и линейным персоналом на стройплощадках. Макроэкономические барьеры включают жёсткую денежно-кредитную политику с ключевой ставкой на уровне 21%, высокую инфляцию, рост налоговой нагрузки (повышение ставки НДС до 22%), волатильность курса национальной валюты, что делает импортное оборудование и материалы значительно дороже. Отмечается тревожная тенденция к существенному сокращению объёмов

ввода жилья на фоне роста неплатёжеспособности граждан по ипотечным кредитам и завершения массовых льготных ипотечных программ. Помимо глубокого анализа проблематики, исследование предлагает развернутую научную классификацию видов строительства по назначению объектов (жилищное, коммерческое, индустриальное, инфраструктурное, специализированное), а также сопоставляет отечественные подходы с классификационными системами Северной Америки (подходы AIA, CIAC, ISIC Rev.4), Азии (Китай, Индия, Япония, Южная Корея) и Европы (Германия, Франция, Великобритания, Италия, Испания), что закладывает прочную теоретико-методологическую базу для более эффективного управления строительными ресурсами, планирования проектов и снижения инвестиционных рисков.

Затем в рубрике Современные проблемы мировой экономики Вашему вниманию предлагаем четыре значимые работы, отражающие ключевые тренды и вызовы глобального развития.

Во-первых, статья Нин Цзин и Лемещенко Петра Сергеевича Организационно-экономический механизм повышения качества жизни населения Китая. Авторы детально исследуют, как по мере перехода Китайской Народной Республики от модели высокоскоростного экономического роста к модели, ориентированной на высококачественное и инклюзивное развитие, трансформируются управленческие механизмы государства, обеспечивающие устойчивое повышение благосостояния 1,4-миллиардного населения. Вскрывается внутренняя структура организационно-экономического механизма, который функционирует в рамках уникальной институциональной модели социалистической рыночной экономики с китайской спецификой, сочетая активную направляющую роль государства (активное государство) и решающую функцию рынка в распределении ресурсов (эффективный рынок). Доказывается, что механизм базируется на программно-целевом управлении, реализуемом через систему пятилетних планов и специализированных государственных программ, вертикальной координации органов государственной власти всех уровней (от центрального до местного) и гибком применении мощных фискальных трансфертов, выравнивающих доступ населения к базовым общественным услугам независимо от места проживания. Особое внимание уделено тому, что на современном этапе важнейшим системообразующим элементом этого механизма становится создание общенациональной цифровой платформы управления качеством жизни, которая обеспечивает динамическую обратную связь, мониторинг ключевых социально-экономических показателей в режиме реального времени, адресное распределение ресурсов для борьбы с бедностью, а также прозрачность и подотчётность управленческих решений, что позволяет достичь стратегической цели всеобщего процветания.

Во-вторых, помещена статья Шквари Людмилы Васильевны Возможности и перспективы российско-марокканского торгово-экономического сотрудничества. В условиях реализации внешнеполитического курса Поворот на Восток и необходимости для Российской Федерации стабилизировать и диверсифицировать внешнюю торговлю в географическом и товарном аспектах автор проводит всесторонний и многофакторный анализ конкурентных преимуществ Королевства Марокко как стратегического внешнеторгового партнёра России на африканском континенте. Опираясь на методологию ромба Портера и анализируя статистические данные за период 2014-2024 годов, исследование показывает, что Марокко успешно сформировало мощные конкурентоспособные кластеры в автомобильной промышленности (производство более 815 тысяч автомобилей в 2024 году), аэрокосмической отрасли (оборот 2,6 млрд долларов) и фосфатной промышленности (компания OCP Group контролирует 73% мировых запасов фосфатов), а также превратилось в важный логистический хаб благодаря порту Танжер-Мед и развитой транспортной инфраструктуре. Двусторонняя торговля между Россией и Марокко демонстрирует устойчивый рост: с 2014 по 2024 год товарооборот увеличился с 2,3 млрд до 4,5 млрд долларов. При этом Россия остаётся ключевым поставщиком энергоносителей (нефть, нефтепродукты, СПГ) и зерновых (пшеница), а Марокко поставляет цитрусовые, овощи, рыбу и текстиль. Активно развиваются и

новые кооперационные ниши в сфере фармацевтики, кибербезопасности, удобрений и мирного атома. Автор убедительно аргументирует необходимость дальнейшего развития договорно-правовой базы и скорейшего подписания соглашения о свободной торговле между Россией и Марокко (возможно, в рамках ЕАЭС), что позволит нивелировать текущий товарный дисбаланс, снизить зависимость от волатильности внешних факторов и закрепить позиции Российской Федерации на перспективных и быстрорастущих рынках Глобального Юга.

В-третьих, продолжает рубрику работа Митрошина Игоря Васильевича Оценка и ранжирование уровня жизни населения в штатах Новой Англии. Статья предлагает глубокий рейтинговый анализ динамики уровня жизни в шести штатах США (регион Новая Англия) за внушительный период с 2000 по 2024 годы, что позволяет проследить долгосрочные тенденции в одном из самых экономически развитых регионов Америки. На основе комплексного анализа таких индикаторов, как доходы на душу населения, валовой региональный продукт на душу населения, объем текущих накоплений граждан и коэффициент занятости всего населения, автор выявляет существенную географическую дифференциацию благосостояния внутри относительно небольшого региона. Установлено, что наиболее высокий и быстрорастущий уровень жизни характерен для урбанизированных штатов с высокотехнологичной экономикой, мощным финансовым сектором и крупными образовательными и научными центрами мирового уровня, такими как Гарвардский университет и Массачусетский технологический институт в штате Массачусетс. В то же время традиционно индустриальные штаты (Мэн, а также в определенной степени Коннектикут и Род-Айленд) стали жертвами процессов глобализации и деиндустриализации: из-за массового перевода производственных мощностей (текстильных, бумажных, обувных фабрик) в страны Азии с более дешевой рабочей силой их социально-экономические показатели серьезно ухудшились, что привело к снижению темпов роста качества жизни, а в ряде случаев и к абсолютному снижению уровня жизни по сравнению со среднеамериканскими значениями. Исключение составляют штаты с высоким уровнем развития человеческого капитала, которые сумели адаптироваться к новым условиям.

В-четвертых, завершает рубрику исследование Конькова Максима Николаевича и Носкова Владимира Анатольевича Применение индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) для анализа динамики развития российской черной металлургии на мировом рынке. Авторы всесторонне анализируют тяжёлое положение металлургической отрасли России в условиях жесточайших геэкономических вызовов 2022-2025 годов, включая беспрецедентное санкционное давление со стороны недружественных стран, резкое сужение традиционных экспортных рынков Европы, кратный рост транспортных и логистических издержек, а также острую необходимость кардинальной перестройки логистических маршрутов и перенаправления экспортных потоков на рынки Китая, Турции, стран Ближнего Востока и СНГ. Ключевым аналитическим инструментом в исследовании выступает индекс предпринимательской уверенности (российский аналог индекса менеджеров по закупкам PMI), применение которого обосновывается его оперативностью (ежемесячная публикация уже на первых числах нового месяца), чувствительностью к внешнеэкономическим шокам, прогностическим потенциалом и способностью улавливать тонкие изменения в деловом климате ещё до выхода официальной статистики. Производственная статистика и данные индекса предпринимательской уверенности фиксируют устойчивый спад: в начале 2025 года выпуск готового проката сократился на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, производство чугуна снизилось на 10%, а средний уровень загрузки производственных мощностей в добывающем и обрабатывающем секторах упал до критических 61%. Ключевыми барьерами, сдерживающими развитие отрасли, выступают высокая ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации (21% годовых), делающая кредиты недоступными для пополнения оборотных средств и инвестиций в модернизацию, падение мировых цен на железную руду и сталь на фоне обострения торговых войн, а также глубокая стагнация внутреннего

строительного сектора, который является одним из крупнейших потребителей металлопродукции. Авторы резюмируют, что выход из затяжного кризиса возможен лишь через масштабное техническое переоснащение предприятий, внедрение современных энергоэффективных технологий и диверсификацию экспортной номенклатуры в сторону продукции с высокой добавленной стоимостью.

Наконец, в заключительной рубрике Творчество молодых исследователей публикуются четыре фундаментальные работы, демонстрирующие высокий научный потенциал нового поколения экономистов.

Во-первых, статья Кузнецова Алексея Владимировича и Крайкина Андрея Петровича Трансформация мирового фондового рынка как результат регионализации мировой валютно-финансовой системы. В ответ на нарастающую нестабильность на мировых финансовых рынках, рост протекционизма как в развитых, так и в развивающихся странах, а также беспрецедентное санкционное давление, авторы с помощью методов сценарного и системного анализа, а также неортодоксального институционального подхода исследуют объективный и, по их мнению, неизбежный переход мира от глобализации к регионализации экономики и финансов. Разработана новаторская концепция, согласно которой будущая мировая архитектура будет представлять собой разделение на региональные блоки стран конфедеративного типа, каждый из которых сформирует свой собственный, в значительной степени изолированный фондовый рынок с едиными нормами регулирования, общей валютой и единым мегарегулятором в лице центрального банка конфедерации. Для обхода санкционных ограничений, защиты национальных инвесторов от рисков заморозки и конфискации активов, а также для обеспечения анонимности и безопасности транзакций предлагается активное использование криптовалют и токенизированных ценных бумаг. При этом сам рынок криптоактивов предлагается разделить на две части: полностью регулируемый и прозрачный оншорный сегмент (по аналогии с китайской моделью) и закрытый брокерский оффшорный сегмент, что позволит соблюсти баланс между эффективностью рынка, защитой прав инвесторов и требованиями финансовой безопасности государства.

Во-вторых, статья Логинова Евгения Леонидовича и Абхазавы Сарии Алхасовны Нефтяной сектор БРИКС: роль в мировой энергетике и тенденции развития. С применением системно-структурного подхода, являющегося инструментом логического монтирования причинно-следственных цепочек в сфере экономических и политических отношений, авторы всесторонне анализируют место и роль нефтедобывающих стран БРИКС в глобальной энергетике. Исследование показывает, что страны объединения контролируют сегодня колоссальные объёмы ресурсов: их доля в мировой добыче нефти превысила 42%, в добыче природного газа превысила 33%, а по добыче угля достигла 70% мирового объёма. Сверхприбыли от нефтяного сектора позволили этим странам сформировать мощную инфраструктуру, создать суверенные фонды, профинансировать масштабные социальные программы и инвестировать в диверсификацию экономики. Однако высочайшая волатильность мировых цен на углеводороды, истощение легкодоступных запасов и глобальный тренд на энергетический переход к низкоуглеродной экономике диктуют острую необходимость дальнейшей диверсификации как отраслевой структуры, так и географической структуры экспорта. На фоне растущего санкционного и политического давления со стороны развитых стран авторы выдвигают стратегическое предложение: Россия, опираясь на свой уникальный исторический опыт создания и управления сверхсложными энергетическими системами (опыт Единой энергетической системы СССР, объединённой энергосистемы МИР, нефтепровода Дружба), должна стать лидером в формировании единого цифрового управленческого пространства с вычислительной компонентой сверхбольших размерностей в нефтяном секторе БРИКС. Этот суперкомпьютерный контур на базе пула цифровых платформ позволит координировать объёмы добычи и поставок, оптимизировать транзакционные издержки,

внедрять новые формы и валюты расчётов за поставки энергоресурсов и обеспечить управляемость энергетической суперсистемой БРИКС в условиях критической турбулентности мировой экономики.

В-третьих, публикуется масштабное исследование Дубровой Татьяны Антоновны, Нарыжной Яны Владимировны и Семяшкина Ефима Григорьевича Стратегия стоимостного инвестирования в недооцененные акции российских компаний. Авторы обращаются к острейшей проблеме критической недооценённости российского фондового рынка, который в результате беспрецедентных внешних шоков 2022-2024 годов (санкции, уход иностранных инвесторов, геополитическая неопределённость) торгуется с огромным дисконтом по отношению к фундаментальной стоимости. Используя классическую стратегию стоимостного инвестирования, разработанную ещё Бенджамином Грэмом и Дэвидом Доддом и успешно применяемую Уорреном Баффетом, исследователи провели глубокий фундаментальный количественный и качественный анализ крупнейших эмитентов в трёх ключевых секторах российской экономики: нефтегазовом, металлургическом и электроэнергетическом. Применяя комплекс финансовых мультипликаторов (P/E, P/S, P/BV, EV/EBITDA, Долг/EBITDA) и рассчитывая для каждой компании коэффициент Грэма (показатель, отражающий стоимость чистых активов в расчёте на одну акцию), авторы смогли с высокой точностью выявить компании, рыночная стоимость которых значительно ниже их справедливой стоимости, и отфильтровать так называемые ловушки стоимости компании, которые выглядят дешево, но имеют фундаментальные проблемы с бизнесом. По итогам комплексного ранжирования были выявлены три абсолютных лидера с максимальным потенциалом роста курсовой стоимости и устойчивой дивидендной доходностью: ПАО НК Роснефть (нефтегазовый сектор), ПАО ММК (металлургия) и ПАО Интер РАО (электроэнергетика). Авторы обосновывают, что вложения в эти компании на долгосрочном горизонте (более 10 лет) способны принести инвесторам доходность, значительно превышающую рыночную, по мере восстановления справедливой оценки российского фондового рынка.

В-четвертых, завершает номер и рубрику монументальная работа Пильщиковой Екатерины Дмитриевны и Комаровой Ольги Альбертовны Актуальные проблемы развития инновационной деятельности в Российской Федерации. Опираясь на массивные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, материалы Высшей школы экономики и отчёты Глобального инновационного индекса за период 2010-2024 годов, авторы на строгом математическом языке доказывают наличие губительного феномена роста без развития в отечественной инновационной сфере. вировать сложившиеся диспропорции, не приводя к реальным технологическим прорывам.

Таково развернутое и подробное содержание материалов 2-го (134-го) номера. Как видите, масштаб, глубина и научная смелость представленных исследований достойно продолжают второе 15-летие общения с читателями нашего сетевого издания. Эти труды предлагают фундаментальные идеи к дальнейшему развитию выдвинутой нами полтора десятилетия назад концепции теоретической экономии как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. Таким образом, считаю, материалы этого номера предстают логичным продолжением всех предыдущих номеров нашего издания, сохраняя высокий теоретический уровень и практическую значимость публикуемых работ.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением,
В.А. Гордеев
доктор экономических наук

Theoretical economy: starting the second 15 years of communication with the journal's readers

Valery A. Gordeev

Doctor of Economics, Professor

Chief editor of the journal «Theoretical Economy», Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: vgordeev@rambler.ru

Abstract. This section provides an overview of the materials presented in Issue 1 (Issue 133) of our journal. This issue begins the second 15 years of communication with readers of our online publication: the first issue was published on the morning of January 1, 2011. The journal immediately announced the concept of theoretical economics as a new paradigmatic mainstream in socioeconomic research. And over the course of a decade and a half, communicating with readers, the editorial board and authors, according to the editor-in-chief, have persistently and consistently developed and advanced this concept. In the editor's opinion, the publications in this issue offer ideas for the further development of this concept. In other words, they continue the work we have been doing on the pages of our online publication for over a decade and a half. This section illustrates this development through the example of each work presented in this issue. The editor notes that this is evident, albeit to varying degrees, in both the contributions of well-known authors and new ones. The focus of this issue is traditionally, first, on current issues in theoretical economics, explored by L.A. Kolodiy-Tyazhov, PhD in Economics and Associate Professor at Kostroma State University. Second, on the theoretical aspects of the new industrialization, examined in the works of A.Yu. Paromov and O.S. Elkina from St. Petersburg and Moscow, S.A. Shevchenko and her co-authors from Volgograd, and S.P. Kirilchuk and her co-authors from Simferopol. Third, attention is drawn to contemporary issues in the global economy, explored in articles by A.O. Volodina and others from Moscow, A.V. Kuznetsov, also from Moscow, I.G. Churikova, and B.D. Matrizaeva from Podolsk, Moscow Region, and Zh. Ashimova and her co-authors from Kazakhstan and Germany are featured. Fourth, attention is given to the work of young researchers, using the example of E.E. Golovchanskaya and M.A. Radko from Moscow.

Keywords: theoretical economy, theoretical aspects of the new industrialization, contemporary problems of the global economy, work of young researchers, new paradigmatic mainstream in socioeconomic research, further development of our concept as a new mainstream, beginning the second 15 years of communication with the journal's readers

Теоретические и идеологические проблемы государственно-частного партнерства в годы НЭПа (1921-1929 гг.)

Куркова Анита Сергеевна 

Ассистент

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

E-mail: anita.kurkova@spbu.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экономическая теория,
экономическая история,
государственно-частное
партнерство, экономическая
идеология, новая
экономическая политика,
гибридные формы
хозяйствования

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается один из самых противоречивых периодов отечественной истории – эпоха новой экономической политики (НЭП), в рамках которой советское государство впервые после революции пошло на эксперимент по легализации частного капитала и созданию гибридных форм хозяйствования. Актуальность темы обусловлена современными дискуссиями о роли государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях незаконных экономических санкций в отношении России. Государственно-частное партнерство зачастую рассматривается как институт, заимствованный из западной практики последних десятилетий. Целью статьи является анализ глубинных теоретических и идеологических конфликтов, возникших при интеграции частного (в том числе иностранного) капитала в хозяйственную систему Советской России. Фундаментальная экономическая суть ГЧП заключается в делегировании государством права на определенную хозяйственную деятельность и извлечение прибыли в обмен на инвестиции и развитие инфраструктуры. Теоретический историко-экономический анализ в области отечественной экономики выявляет глубокие исторические корни и преемственность с моделями взаимодействия государства и частного капитала в дореволюционный период. Связь между этими эпохами лежит не столько в идентичности правовых форм, сколько в фундаментальных принципах и механизмах мобилизации частных ресурсов для решения стратегических общегосударственных задач в условиях догоняющего развития и «квази-рыночной» институциональной среды. Обращение к опыту 1920-х годов позволяет выявить закономерности и риски взаимодействия государства и частного капитала. Автор доказывает, что ГЧП в годы НЭПа носило двойственную и внутренне конфликтную природу. Однако исторические уроки НЭПа в рамках государственно-частного партнерства остаются востребованными при формировании современной инвестиционной политики России и показывают, что ГЧП вполне способно развиваться на своей собственной экономической основе.

JEL codes: B01, B02, B15, B25

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-13-26>

Для цитирования: Куркова, А.С. Теоретические и идеологические проблемы государственно-частного партнерства в годы НЭПа (1921-1929 гг.) / А.С. Куркова. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С.13-26. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

После Октябрьской революции 1917 года в Советской России возобладали политика «военного коммунизма». Она самым непосредственным образом была связана с обстоятельствами начавшейся осенью 1918 года гражданской войны. Военизированный хозяйственный строй был призван решить крайне сложную и важную задачу - обеспечить победу новой власти на фронтах гражданской войны. От этого, в конечном счете, зависела судьба революции и ее перспективы [2].

Основные элементы «военного коммунизма» сводились к следующему: форсированная национализация промышленности и торговли; централизованная плановая система производства, материально-технического снабжения и распределения; продрозверстка в деревне; государственная

монополия на реализацию основного ассортимента продуктов питания, сырья и материалов; высокая степень натурализации экономических связей; широкое использование принципов распределения; трудовая повинность, вплоть до создания трудовых армий[4].

Сокращение рыночных отношений в годы «военного коммунизма» определялось огромным дефицитом товаров производственного и личного потребления, являвшемся следствием экономической разрухи и сокращения промышленного и сельскохозяйственного производства. В.И. Ленин говорил о допущении свободы торговли: «Что за свобода оборота, ежели нечего оборачивать, и свобода торговли, ежели нечем торговать» [10].

Переход к НЭПу, к использованию капиталистических форм хозяйства имел свои объективные основания и был оправдан даже с марксистской точки зрения. Во-первых, экономика послереволюционной России в соответствии с марксистским учением должна была пройти через особый переходный период - от капитализма к социализму и, следовательно, неизбежно и объективно должна была содержать в себе элементы обеих этих хозяйственных систем.

Во-вторых, элементы капитализма в советской экономике этого времени были тем более неизбежны и объяснимы, коль скоро, по логике марксизма, капитализм в России должен был, но не успел завершить формирование материально-технических предпосылок социализма. Поэтому мысль о том, что «строить социализм можно только из элементов крупнокапиталистической культуры» для Советской республики имела особое значение.

В плане речи на IV конгрессе Коминтерна (1921 г.) Ленин определял НЭП как «государственный капитализм в смысле привлечения частного капитала (и концессии и смешанные общества)» в производство в связке с государством – «командными экономическими высотами», принадлежащими государству. Другими словами, речь шла о государственно-частном партнерстве [10].

В теории НЭП был провозглашен как «временное отступление» от военного коммунизма с целью восстановления экономики через допущение капиталистических отношений. Сам Ленин определял НЭП как «государственный капитализм при диктатуре пролетариата» [11]. Это была ранее исторически не существовавшая экономическая модель, где политическая и административная власть оставалась в руках коммунистической партии и приверженцев социализма, а экономика значительно была рекапитализирована.

Методы исследования

В статье использован историко-диалектический подход и экономико-аналитический метод исследования, построенный как на анализе экономической литературы и документальных источников указанного периода, так и последующих критических и аналитических работ современных авторов, посвященных истории формирования инструментария экономической политики в дореволюционной России. Конкретные эпизоды в экономике НЭПа рассматриваются с использованием общенаучных методов анализа и синтеза, индукции и дедукции, а также специальных методов научных исследований, к которым в частности отнесен метод контент-анализа экономических публикаций разных исторических периодов, их содержательного анализа в историко-тематических данных отечественных зарубежных научных работ, метод сопоставлений экономических моделей и метод экономической компаративистики. Теоретические и идеологические проблемы взаимодействия государства и частного капитала в рамках государственно-частного партнерства в годы НЭПа (1921-1929 гг.) рассматривались с привлечением материалов партийных дискуссий, историко-теоретических работ видных государственных, партийных и деятелей народного хозяйства, работ эмигрантского зарубежья.

Основное содержание статьи

Новая экономическая политика проявилась, прежде всего, резким отходом от норм хозяйствования периода «военного коммунизма». Для большинства партийных и хозяйственных работников этот маневр был во многом непредвиденным, поскольку не только в течение всего

1920 года, но даже в 1921 году, т.е. незадолго до перехода к НЭПу, продолжалось активное развитие принципов политики «военного коммунизма». Для большинства коммунистов НЭП был идеологически и экономически неприемлем по многим причинам. В частности, одной из причин был роспуск пятимиллионной Красной армии. Такого количества трудоспособного населения, разрушенное войной хозяйство принять не могло. Выход виделся в практике трудовых мобилизаций рабочих и служащих, организованных в так называемые «трудовые армии». И они были организованы на основе коммунистической идеологии [4].

Одновременно шел процесс «социализации» не только хозяйственной деятельности, но и бытовых условий. 18 июня 1921 года СТО (Совет труда и обороны) принял постановление «О коллективном снабжении рабочих и служащих некоторых государственных предприятий», а 12 июля и 10 ноября того же года декреты СНК «О коллективной (денежной и натуральной) оплате труда служащих в советских учреждениях» и «Об оплате труда рабочих и служащих предприятий, перечисленных в особом списке СТО, а также переведённых на коллективное снабжение» [27].

В соответствии с этими декретами на ряде крупнейших предприятий в виде опыта была введена система оплаты и снабжения рабочих и служащих, при которой продукты и денежные знаки отпускались для всего предприятия в целом в соответствии с количеством выпущенной продукции. В фонд коллективного снабжения включались все виды снабжения – продовольствие, денежная оплата, жилище и т.д. Штат рабочих определялся по довоенным нормам выработки. На хозяйственный расчет в течение 1921–1923 гг., наряду с промышленными предприятиями, были переведены также транспорт (железнодорожный и речной), все органы периодической печати и даже система государственного социального страхования [30].

Необходимость внедрения хозяйственного расчета требовала организационной перестройки социалистической промышленности. В этой связи в 1921–1923 гг. была проведена первая в истории советского государства хозяйственная реформа, заключающаяся в трестировании «родственных» предприятий. 12 августа 1921 года постановление СТО «Основные положения о мерах к восстановлению крупной промышленности и поднятию, и развитию производства» декретировало организационную перестройку управления промышленностью и перевод ее на хозяйственный расчет. В нем говорилось: «Наиболее крупные, технически оснащенные, целесообразно организованные и соответственно расположенные предприятия в данной отрасли промышленности могут быть соединены... в особое объединение, организуемое на началах хозяйственного расчета. На тех же началах могут быть выделены и отдельные предприятия» [21].

В процессе начавшего трестирования промышленности и синдицирования сбытовых организаций стали применяться элементы государственно-частного партнёрства в виде долевого участия государства и частного капитала. Было восстановлено, а в некоторых случаях создано заново два типа трестов. Первый тип объединял приоритетные, наиболее важные с государственной точки зрения предприятия, например, Югосталь, Электросталь, Гомза, Новая Этна, Петроградский машинотрест, Мосмаштрест, шесть трестов Уральских заводов и т.д. [28].

Для обеспечения бесперебойной работы государственных трестов, функционирующих как акционерные предприятия, топливная промышленность (шахты Донбасса и нефтепромыслы Баку, также объединённые в тресты) и народный комиссариат путей сообщения снабжали их топливом и обеспечивали перевозками по низким ценам и тарифам. Убытки промышленных объединений добывающей промышленности и транспорта покрывались дотациями из государственного бюджета, вследствие чего его расходная часть росла темпами, значительно опережавшими доходную. Основная задача данного типа трестов заключалась в восстановлении и ускоренном развитии электроэнергетики, металлургии, машиностроения, строительной индустрии и укреплении обороноспособности страны. Практически вся продукция, производимая ими, направлялась на растущее внутрипромышленное потребление и строительство новых промышленных предприятий [24].

Второй тип трестов объединял предприятия, производившие товары народного потребления. После выполнения государственных заказов они имели право выходить на «вольный» рынок. Государственные тресты, имевшие это право, стали образовывать мощные торговые объединения-синдикаты, с помощью которых стремились диктовать рынку монопольные цены и тем самым внести в него элементы регулирования. Синдикаты должны были сыграть большую роль в качестве орудия государственного регулирования промышленности и торговли, организации и рационализации рынка промышленных товаров.

Однако, наряду с добровольным синдицированием части предприятий, основная масса синдикатов создавалась принудительно [27]. Поэтому Совет синдикатов осуществлял регулирование спроса и предложения «вольного» рынка, как правило, не с помощью рыночных рычагов, а на основе указаний центра (директив ВСНХ и Госплана), что ставило политику розничных цен в прямую зависимость от потребностей госбюджета.

Для успешной деятельности предприятий в новых условиях хозяйствования требовалось создать необходимые предпосылки для развёртывания активности и инициативы производственных коллективов. С этой целью 16 августа 1921 года СНК был принят декрет «О расширении прав государственных предприятий в области финансирования и распоряжения материальными ресурсами», по которому они получили большую свободу в распоряжении своими средствами, упрощалось финансирование, допускалось маневрирование материалами, разрешалась покупка на рынке продуктов кустарного и мелкого производства. В связи с этим повышалась и индивидуальная ответственность хозяйственных руководителей за состояние дел на предприятии [17].

Одним из основных принципов хозяйствования в условиях НЭПа должен был стать принцип материальной заинтересованности работников в результатах их труда, сочетаемый с моральными стимулами. Отсюда непосредственно вытекала задача изменения системы распределительных отношений, ликвидации существовавших элементов уравниловки и установления непосредственной зависимости величины заработной платы от производительности труда, квалификации работников, степени их трудового вклада. Принципиальные положения об организации заработной платы в условиях НЭПа были изложены в декрете СНК «Основные положения по тарифному вопросу», принятом в ноябре 1921 года.

В этом декрете указывалось, что заработная плата должна основываться на государственном регулировании и зависеть от конкретных производственных условий, что «увеличение оплаты должно быть связано прямо и непосредственно с увеличением производительности, со степенью участия рабочего в повышении производства», что «всякая мысль об уравнительности должна быть отброшена» [19]. В определении размеров заработной платы, согласно декрету, должны были принимать участие производственные предприятия. Большое значение придавалось и коллективным формам стимулирования труда, связанным с итогами работы предприятия в целом. В целях реализации этих идей были приняты соответствующие правительственные декреты.

7 апреля 1921 года СНК издал декрет «Об урегулировании оплаты труда», отменивший ограничения приработка при сдельно-премиальной оплате. При этом местным органам рекомендовалось вводить упрощённые системы оплаты труда, наглядно показывающие рабочим непосредственную зависимость между производительностью их труда и суммой заработков. Тогда же был принят декрет «О натуральном премировании рабочих», по которому в виде опыта в некоторых важнейших отраслях в дополнение к заработной плате было введено натуральное премирование. Наряду с денатурализацией заработной платы, со второй половины 1921 года началось интенсивное развитие товарных форм во всей системе распределительных отношений и хозяйственных связей между различными формами хозяйствования в экономике [26].

Говоря о взаимодействии государственных и частных форм хозяйствования, трактующих свою деятельность в форме хозяйственного расчёта, нужно иметь в виду, что она носила своеобразный характер и, даже в государственных предприятиях он выступал в форме коммерческого расчёта.

Специфика его заключалась в первую очередь в том, что хозрасчётные предприятия и тресты, организованные в форме ГЧП, обладали почти полной хозяйственной самостоятельностью. На первых порах они не получали практически никаких директивных заданий [20]. В частности, в соответствии с декретом СНК от 16 августа 1921 года «О расширении прав государственных предприятий в области финансирования и распоряжения материальными ресурсами» они получили большую свободу в организации и ведении своего хозяйства.

Ещё большие возможности в этом отношении открывал перед хозрасчётными предприятиями и трестами декрет ВЦИК и СНК «О государственных промышленных предприятиях, действующих на началах коммерческого расчёта (трестах)» от 10 апреля 1923 года. В нём указывалось, что государственными трестами признавались «промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утверждённого для каждого из них устава, и которые действуют на началах коммерческого расчёта с целью извлечения прибыли». Предприятия имели почти полную свободу в выборе покупателей, руководствуясь соображениями прибыли, сами определяли номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции [22].

В соответствии с этими принципами строилась и система ценообразования. Цены на продукцию государственных предприятий первоначально стали устанавливать с учётом рыночной конъюнктуры так, чтобы они были «не ниже себестоимости товаров и не выше рыночных цен» [25].

Задача регулирования цен была возложена на Комитет цен, который в соответствии с декретом СНК от 5 августа 1921 года являлся высшим междуведомственным органом по установлению оптовых и розничных цен на все товары, отпускаемые государственными учреждениями и предприятиями друг другу, кооперации и населению, а также по установлению пределов начислений на цены монопольных товаров и установлению твёрдых покупных цен на заготавливаемые для государства продукты в том случае, если такие цены были предусмотрены особыми декретами СНК [28].

Практика ориентации на рынок породила, наряду с позитивными, и определённые негативные явления. Как указывалось в сборнике «На новых путях», «государственные предприятия, быстро брошенные в стихию вольного рынка и денежного хозяйства в течение первого года своей деятельности, оказались не в состоянии, как по объективным условиям, так и в силу субъективных свойств своих руководителей вполне справиться с рентабельным размещением своей продукции на рынке. В течение истекшего года в общем вся промышленность не только не восстановила тех затраченных и отчуждённых ею ценностей, но потеряла значительную часть своих капиталов и вступает в новый операционный год с меньшим запасом собственных средств, чем те, которыми она владела в начале истекшего операционного года» [13].

Узость внутреннего рынка, нехватка сырья и материалов приводили к тому, что между государственными предприятиями возникла конкурентная борьба. Нередко с целью реализации продукции тресты шли на её продажу по ценам, не покрывавшим даже издержек производства. Одним из последствий свободного действия рыночных сил в сфере промышленного производства явился кризис сбыта 1923 года, непосредственно связанный с так называемыми «ножницами цен». К осени 1923 года советская экономика оказалась перед фактом резкого несоответствия уровня цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Так, в октябре индекс промышленных цен составлял 1,76, против 1,20 в ноябре 1922 года, индекс же цен на продукты сельского хозяйства за этот период упал с 0,84 до 0,57. Коэффициент оптовых промышленных цен против довоенного уровня составлял в октябре 1923 года 2,75, а оптовых сельскохозяйственных цен – 0,88 [9].

Причин возникновения «ножниц цен» было довольно много, на основные из них указала ещё резолюция XIII конференции РКП (б) «Об очередных задачах экономической политики» в январе 1924 года. Одна из них состояла в стихийности действия рыночных сил (при том в условиях значительного влияния частного капитала в промышленности и преобладающего в оптовой

и особенно в розничной торговле). Частная промышленность производила в 1923 году $\frac{1}{4}$ всей промышленной продукции страны, в руках частного капитала находилось около $\frac{2}{3}$ городского товарооборота интенсивный рост цен на промышленные товары, определяемый стремлением государственных трестов к получению прибыли [8].

Вследствие данного обстоятельства синдикаты из органов организации торговой деятельности своих пайщиков-трестов, сокращения торговых издержек и устранения конкуренции между ними превратились в центры планового распределения продукции в сфере внутреннего хозяйственного оборота. Они охватили практически все крупные отрасли промышленности (первые синдикаты – текстильной и соляной возникли в 1922 г., в 1928 г. в стране действовал 51 синдикат) [15].

Сходные процессы происходили и в сфере концессионной деятельности: предоставление иностранным фирмам права на эксплуатацию природных ресурсов или предприятий близилось к завершению по мере охвата народного хозяйства планомерной работой. В своей первоначальной форме концессии представляли собой наиболее близкий аналог современного ГЧП, но с акцентом на привлечение иностранных технологий. Смешанные общества (госпредприятие + частный/иностраннный капитал): например, «Русгерторг», «Амторг». Государство сохраняло контрольный пакет, частник обеспечивал управление, каналы сбыта, доступ на внешние рынки.

С конца 1920-х годов тресты, как концессии и аренда ставились в определенные рамки. Крупные предприятия предполагалось сдавать в концессии. Сдаче в аренду подлежали мелкие и средние бездействовавшие или слабо работающие предприятия, занятые в основном производством потребительских товаров. Эти отрасли не требовали вложения больших средств, и средства их оборачивались быстрее. На 1 октября 1928 г. арендный фонд был определен в 8632 предприятия, из них в аренду было сдано 72%. Слабое влияние на углубленное развитие отношений ГЧП оказали паевые товарищества и акционерные общества [17].

В числе финансовых институтов, использовавшихся государством для управления рынком, следует назвать также фондовые биржи и фондовые отделы при товарных биржах, возникшие в стране по декрету СНК от 20 октября 1922 года «О фондовых биржевых операциях». В функции фондовых бирж входило осуществление торговли иностранной валютой как в наличности, так и траттами или чеками, банкнотами, государственными ценными бумагами, акциями, благородными металлами в слитках. Фондовые биржи и фондовые отделы товарных бирж подлежали непосредственному ведению Наркомфина [7].

Проводя целенаправленную работу по усилению государственного воздействия на экономику, в мае 1924 года были учреждены Народный Комиссариат по внутренней торговле Союза ССР и аналогичные наркоматы союзных республик. В их составе в свою очередь были выделены органы, ответственные за разработку и проведение общегосударственной торговой политики. Постановлением СТО от 22 февраля 1924 года «О порядке установления предельных цен на товары» Комиссии по внутренней торговле при СТО было предоставлено право регулировать товарные цены на все товары на всех стадиях их обращения [17].

Большая работа была проведена по сближению уровней цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. С этой целью уже в 1924 году был осуществлён ряд мер по улучшению работы промышленности, повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции и накладных расходов. Одновременно принимались меры к повышению цен на сельскохозяйственные продукты и развитию их производства. Для предоставления крестьянам дешёвого кредита и вытеснения из деревни ростовщика был создан Центральной сельскохозяйственный банк, повышены заготовительные цены на хлеб, повышен его экспорт за границу. Все эти меры привели к тому, что индекс цен на промышленные товары снизился до 1,13 (в октябре 1923 года – 1,76), а индекс цен на сельскохозяйственные продукты возрос до 0,88 (в октябре 1923 года – 0,57) Для проведения политики снижения розничных цен, а следовательно, и их регулирования Постановлением СНК от 14 апреля 1926 года при Наркомате внешней и внутренней

торговли была создана межведомственная комиссия по снижению розничных цен[19].

Однако, постепенно синдикаты из органов организации торговой деятельности своих пайщиков-трестов, сокращения торговых издержек и устранения конкуренции между ними превратились в центры планового распределения продукции в сфере внутреннего хозяйственного оборота. Они охватили практически все крупные отрасли промышленности (первые синдикаты – текстильной и соляной возникли в 1922 году, а в 1928 году в стране действовал 51 синдикат). Постепенно коммерческо-финансовые вопросы работы трестов также перешли в область компетенции синдикатов, а тресты сохранили за собой лишь функции технического руководства производством. В последний период существования синдикатов (упразднены были в ходе хозяйственных реформ 1929–1932 гг.) они превратились в органы оперативного руководства и планирования производства и даже капитального строительства.

Предприятия производили и отгружали продукцию только согласно заказам (нарядам) синдикатов. При этом характерно, что согласно новому положению ЦИК и СНК СССР о трестах от 29 июня 1927 года и положению о государственных синдикатах от 28 февраля 1928 года они должны были действовать «на началах коммерческого расчета в соответствии с утвержденными плановыми заданиями», т.е. задача извлечения прибыли, как цель деятельности, в частности, трестов, содержащаяся в декрете СНК от 10 апреля 1923 года, была снята. На первое место теперь выдвинулась задача выполнения плановых заданий.

Результаты

Допущение капитализма в годы НЭПа мыслилось в рамках отнюдь не стихийного, а организованного капитализма. В этом русле предполагалось использование и концессий, и арендных отношений, и частно-хозяйственных форм, и, конечно же, государственного сектора в тех сферах хозяйственной деятельности, которые относились к так называемым «командным экономическим высотам».

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в рамках НЭПа носило характер временного сотрудничества государства с частным капиталом в форме концессий, смешанных акционерных обществ (паевые товарищества), аренды государственных предприятий, коммерческого подряда и кооперации частно-государственной торговли.

Привлечение иностранного капитала основывалось на формате Генуэзской конференции. Она стала органическим признанием НЭПа на международной арене. Советская Россия нуждалась в иностранных инвестициях, технологиях и дипломатическом признании для успеха новой экономической политики. Легитимация курса на сотрудничество с капиталистическим миром основывалась на стремлении решить вопросы «царских долгов» и признания советской власти [3].

Западные страны требовали признать долги не только царского, но и Временного правительства, и правительств, образованных в ходе гражданской войны, производящих на Западе закупки вооружения и обмундирования на эмитируемые ими долговые обязательства. Также выдвигалось требование компенсировать национализированную иностранную собственность. В ответ советская делегация выдвинула контрпретензии об ущербе от интервенции. Хотя окончательного соглашения не было достигнуто, сама дискуссия показала возможность сотрудничества, и оно было реализовано с Германией и странами, образовавшимися на развалинах Австро-Венгерской империи.

Параллельно с Генуэзской конференцией, СССР заключил с Германией Рапальский договор (16 апреля 1922 г.), который установил дипломатические отношения, отменил взаимные претензии, заложил основу для экономического и военного сотрудничества. Это стало конкретным результатом новой внешнеполитической линии, порождённой НЭПом.

После Генуи Советская Россия активизировала политику концессий — передачи иностранным компаниям права на разработку ресурсов или управление предприятиями. Это соответствовало ленинской идее «государственного капитализма» в рамках НЭПа. Конференция способствовала укреплению ГЧП в рамках НЭПа, способствовала его углублению и закреплению в 1922–1923 гг., став

важным этапом в интеграции советской экономики в мировую систему — на условиях, сочетающих рыночные механизмы с государственным контролем [7].

При концессии происходила передача иностранным или отечественным предпринимателям прав на эксплуатацию государственных предприятий или природных ресурсов (лес, руды) на договорной основе. Этим государство преследовало цель привлечь иностранные технологии, капитал и опыт управления, оживить производство без прямых бюджетных затрат. В качестве примера можно привести концессии «Лена Голдфилдс» (добыча золота), «Амторг» (торговля с США), ряд фирм в сфере нефтедобычи. К 1928 году действовало 117 концессий, но их вклад в экономику был ограничен из-за жестких условий по социальной политике и внедрению мер по защите труда [5].

Смешанные акционерные общества (паевые товарищества) учреждали частные предприятия с долевым участием государства. Государство таким образом осуществляло контроль над основными средствами и кредитными ресурсами, выделяемыми частному капиталу через участие госслужащих в управлении, заодно обеспечивая доступ предприятий к рыночным сетям и коммерческим каналам производства и сбыта. В качестве примера можно привести деятельность «Русгерторга» – советско-германского общества по внешней торговле [6].

При НЭПе после национализации мелких и средних заводов, мастерских, мельниц и т.д. в годы «военного коммунизма» они были сданы в аренду частным лицам или кооперативам. К 1923 году в аренде находилось около 50% ранее национализированных предприятий (преимущественно в пищевой и легкой промышленности) [2]. ГЧП не было партнерством равных предпринимательских структур, а своеобразной формой контроля и постепенного вытеснения частника. Частный капитал допускался на строго ограниченных условиях (концессии, аренда, смешанные общества).

Коммерческий подряд использовался государственными трестами, которые заключали договоры с частными поставщиками сырья, подрядчиками на строительство, транспортными артелями на перевозку товаров и продукции. При этом кооперативы (сельскохозяйственные, кредитные, потребительские), хотя и работали на рыночных принципах, но идеологически трактовались как «социалистический уклад» [1].

Частники («нэпманы») часто выступали как посредники между госсектором и рынком, закупая продукцию у государственных трестов и реализуя её населению. Зачастую нэпманы порождали спекулятивный оборот, устанавливая низкие закупочные цены и высокие розничные. Это порождало «ножницы цен», особенно в период общего экономического кризиса 1923 г. и конфликт между планами государства и рыночным хаосом [29]. С 1927 года крестьяне стали отказываться сдавать хлеб государству по плановым ценам [31].

Наступил не только кризис хлебозаготовок, но и внедрение карточной системы на хлеб. Рыночные механизмы НЭПа перестали служить целям восстановления и модернизации промышленности. Наибольший интерес для анализа состояния экономики периода нэпа вызывают 1923, 1925, 1927, 1929 гг. кризисных состояний экономики. В эти годы при относительном росте темпов сельскохозяйственного производства наблюдалось падение темпов промышленного производства (в процентах к предыдущему году) (табл. 1).

Таблица 1 – Темпы роста промышленного и сельскохозяйственного производства

Сфера	1923 г.	1925 г.	1927 г.
Промышленность	-9,5%	- 4,6%	-4,7%
Сельское хозяйство	+ 16,9%	+15,17%	+5,3%

Источник: *Экономическая жизнь СССР. Хроника событий и фактов 1917-1959. М.: Советская энциклопедия. 1961.С.293.*

Эта цикличность падения (через каждые два года) относительных темпов промышленного производства вошла в историю экономического развития нашей страны как «кризис сбыта 1923 года» и «явления товарного голода 1925 и 1927 гг.» [2]. Чем вызывались эти циклы? Ясно, что потенциально в экономике страны они заложены не были. Низкий уровень промышленного производства и

широкие возможности внутреннего рынка могли обеспечить в эти 6-7 лет равномерный ежегодный прирост не только сельскохозяйственной, но и промышленной продукции. Делу помешала чрезмерная активная деятельность государства по регулированию экономических процессов.

К концу 1920-х гг. гибридная система исчерпала себя [13]. Государственно-частное партнерство было свернуто: концессии аннулированы, частная торговля и предпринимательство запрещены, нэпманы подверглись репрессиям. НЭП был заменен командной экономикой первой пятилетки (1929), где все ресурсы централизованно мобилизовывались государством. ГЧП в любых формах стало идеологически неприемлемым.

Государственно-частное партнерство в формах концессий, смешанных обществ и аренды было инструментом этого «временного союза». Возникшие гибридные институты (тресты, биржи, коммерческий кредит) сочетали социалистическую риторику с капиталистической практикой, но их внутренняя противоречивость привела к краху модели. НЭП доказал, что долгосрочное сосуществование плановой системы и капиталистической экономики невозможно — одна из систем должна была поглотить другую. В СССР победила государственно-плановая модель, отбросившая элементы ГЧП на несколько десятилетий.

В современный период модель ГЧП представляет собой устоявшийся правовой и институциональный механизм, комплекс долгосрочных договорных отношений между публичным и частным партнером для реализации проектов в инфраструктуре и социальной сфере в рыночной экономике^{1,2}.

Выводы

ГЧП способствовало установлению торговых связей, что было важно для экспорта зерна (для финансирования индустриализации) и импорта машин. Кроме того, ГЧП способствовало укреплению международных позиций советского государства; созданию прецедентов экономического сотрудничества Советской России с капиталистическими странами.

НЭП породил уникальные гибридные институты, где формально «социалистическая» оболочка скрывала рыночную суть. В частности, тресты и синдикаты считались «социалистическими предприятиями, работающими на основе хозяйственного расчета (хозрасчета)». При этом тресты (объединения госпредприятий) действовали как самостоятельные коммерческие единицы: сами планировали производство, закупали сырье, продавали продукцию на рынке, конкурировали друг с другом и с частным сектором. Целью их деятельности провозглашалось обеспечение населения продуктами жизнедеятельности с условием получения прибыли. От синдикатов (объединения трестов по сбыту), которые монополизировали рынки, диктуя цены, требовалось обеспечить накопления для социалистической модернизации промышленности.

В условиях НЭПа действовали товарные биржи, как «плановые регуляторы рынка, орудие контроля государства над товарооборотом». К 1926 году действовало 114 бирж, где свободно торговали хлебом, текстилем, металлом. Частные посредники составляли до 40% членов бирж. Это был несомненно, рыночный механизм ценообразования.

Кредитно-банковская система представляла из себя «единую государственную кредитную систему во главе с Госбанком для планового кредитования социалистического уклада». Помимо Госбанка, существовали акционерные банки (Промбанк, Электробанк, банк потребительской кооперации и другие), кредитовавшие частный бизнес, сельскохозяйственные кредитные товарищества, и даже частные кредитные учреждения (общества взаимного кредита). Процентные ставки колебались по рыночной конъюнктуре.

Налоговая система также была ориентирована на социалистическое накопление за счет частника. Введение продналога (вместо продразверстки) и промыслового налога создавало

¹ Федеральный закон от 13.07.2015 г. №224 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

² Федеральный закон от 21.07.2005 г. №115 «О концессионных соглашениях».

универсальные фискальные правила для всех укладов, стимулируя легализацию частного бизнеса. Однако прогрессивные ставки использовались для «вымывания» капиталов нэпманов.

На госпредприятиях вводился хозрасчет, требующий рентабельности, что вело к сокращению штатов, росту безработицы (к 1927 году – 1,5 млн чел. безработных) и появлению рынка труда. Фактически действовала наемная рабочая сила с дифференцированной зарплатой. В условиях идеологии бесклассового общества под руководством диктатуры пролетариата реальный рост социального неравенства, расслоения крестьянства и усиливающегося влиянию «буржуазных элементов», реалии НЭПа воспринимались большинством населения без особого энтузиазма.

В этот период была создана комплексная законодательная база, регламентирующая процедуры, распределение рисков, гарантии, механизмы разрешения споров (включая международный арбитраж). Сформированы специализированные институты: Госбанк, Внешторг, ВСНХ (как институт развития) и другие институциональные структуры.

Несмотря на новизну форм, образованных в современный период, существует историческая преемственность ГЧП, обусловленная ролью государства в России:

1. Доминирующая роль государства. В обоих случаях государство — не равный партнер, а суверен, задающий правила и сохраняющий контроль над стратегическими активами и направлениями.

2. Инструментальный подход к частному капиталу. Частный партнер используется для решения задач, сформулированных государством. Его интересы могут быть вторичны при изменении приоритетов.

3. Зависимость от политической воли. Успех ГЧП в обоих случаях критически зависел/зависит от позиции высшего руководства.

4. Коррупционные и агентские риски. В смешанных обществах НЭПа и в современных ГЧП-проектах сохраняется риск сращивания интересов чиновников и бизнеса в ущерб публичным целям.

Период НЭПа рассмотрен автором как второй цикл ГЧП, повлекший возрождение ГЧП в новых, отличных от дореволюционного периода формах. При НЭПе концессии и аренда рассматривались как «тактическое отступление» от теоретического социализма, но необходимое условие восстановления экономики, разрушенной войной. ГЧП допускается только в периферийных секторах, при доминировании госсектора в «командных экономических высотах», что было несомненно, ограничением частника и контролем над ним. При переходе к индустриализации и коллективизации (конец 1920-х) наблюдается завершение ГЧП, отказ от концессий, прежде всего, иностранных, ускоренное строительство социалистического хозяйственного механизма.

Однако, несмотря на практическую ликвидацию ГЧП в условиях социализма, при нем можно говорить лишь о различных формах кооперации и множества артелей, глубинная преемственность ГЧП сохранялась. Она заключается в этатистской модели взаимодействия, где государство, иницируя партнёрство, сохраняя при этом роль верховного арбитра и стратегического контролера, использует ГЧП в широких формах. Таким образом, рассмотренная в статье эволюция ГЧП в условиях НЭПа демонстрирует по отношению к современному ГЧП не просто технический прогресс в методах управления, а трансформацию способов интеграции частного капитала в систему государственного управления экономикой: от тактической и вынужденной уступки – к системному, но жестко регламентированному соучастию в реализации национальных проектов под эгидой сильного государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Благих И.А. Зигзаги нэпа // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М., 1989.
2. Благих И.А. Государственное регулирование всероссийского рынка (30-е годы XIX — 30-е годы XX столетия). Баку, 2000.
3. Благих И.А. Из истории оппозиционной экономической мысли в Советской России // История экономической науки в России: исследования и преподавание. СПб., 2009.
4. Богомазов Г.Г. Экономические проблемы периода «военного коммунизма» // Всемирная история экономической мысли. Т. 4. М., 1990.
5. Богомазов Г.Г. Нэп — курс на создание социалистической экономики // Всемирная история экономической мысли. Т. 4. М., 1990.
6. Богомазов Г.Г. Формирование основ социалистического хозяйственного механизма в СССР в 20-30-е годы. Л., 1983
7. Большаков А.М. Хрестоматия по истории хозяйства России: с приложением шести исторических карт. Л., 1925.
8. В Комитете цен // Известия Народного комиссариата финансов. 1921 № 12.
9. Дзержинский Ф.Э. Сочинения в 3тт., Т. 2. М.: Политиздат, 1957.
10. Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства России (поел, треть XIX - 30-е годы XX в.). М., 1994.
11. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.54.
12. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.55.
13. На новых путях // Плановое хозяйство. 1928.№3. С.79.
14. Преображенский Е.А. Основной закон социалистического накопления // Вопросы экономики. 1988. №9.
15. Справочник партийного работника. Вып. II. М. 1922.
16. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1920. — № 19. — Ст. 106.
17. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 26. — Ст. 147.
18. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 27. — Ст. 154.
19. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 28. — Ст. 156.
20. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 38. — Ст. 204.
21. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 55. — Ст. 336.
22. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 59. — Ст. 394.
23. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 62. — Ст. 445.
24. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 63. — Ст. 462.
25. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 67. — Ст. 517.
26. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 67. — Ст. 517.
27. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —

1921. — № 76. — Ст. 61.

28. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1922. — № 16. — Ст. 155.

29. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1923. — № 29. — Ст. 336.

30. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1923. — № 42. — Ст. 451.

31. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1924. — № 58. — Ст. 570.

32. Юровский Л.Н. К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе // Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. Сост. А. Казьмин. М., 1991.

33. Social and economic impact of digital transformation on the economy [Electronic resource]. – Available at: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1696577937&tld=ru&lang=en&name=Soc_Eco_impact_Digital_transformation_finalGSR.pdf (date of access: 30.09.2025).

34. World Population Review [Electronic resource]. – Available at: <https://worldpopulationreview.com/countries> (date of access: 30.09.2025).

Theoretical and ideological problems of public-private partnership during the New Economic Policy (1921-1929)

Kurkova Anita Sergeevna

Assistant

St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: anita.kurkova@spbu.ru

KEYWORDS

economic theory, economic history, public-private partnership, economic ideology, new economic policy, hybrid forms of management

ABSTRACT

The article examines one of the most controversial periods of Russian history - the era of the new economic policy (NEP), within the framework of which the Soviet state for the first time after the revolution went on an experiment to legalize private capital and create hybrid forms of management. The purpose of the article is to analyze the deep theoretical and ideological conflicts that arose during the integration of private (including foreign) capital into the economic system of Soviet Russia. The fundamental economic essence of a PPP is the delegation by the state of the right to certain economic activities and profit in exchange for investment and infrastructure development. Theoretical historical and economic analysis in the field of domestic economics reveals deep historical roots and continuity with the models of interaction between the state and private capital in the pre-revolutionary period. The connection between these eras lies not so much in the identity of legal forms as in the fundamental principles and mechanisms of mobilizing private resources to solve strategic national tasks in a catch-up development and a «quasi-market» institutional environment. Referring to the experience of the 1920s makes it possible to identify patterns and risks of interaction between the state and private capital. The author proves that the PPP during the NEP years was of a dual and internally conflictual nature. However, the historical lessons of the New Economic Policy within the framework of public-private partnership remain in demand in shaping Russia's modern investment policy and show that PPPs are quite capable of developing on their own economic basis.

Результаты таргетирования инфляции в России и в мире

Бобоев Муталибжон Ракибович

к.э.н., доцент

Московская академия предпринимательства, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: bmr1958@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

таргетирование, инфляция, ключевая ставка, центральный банк, национальный банк, экономический рост, корреляция, Россия, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена критическому анализу практики таргетирования инфляции, реализуемой посредством манипулирования ключевой процентной ставкой. В работе рассматривается опыт Российской Федерации, группы развитых стран и государств Центральной Азии (Казахстана, Узбекистана, Таджикистана и Кыргызстана). Автор ставит под сомнение теоретическую обоснованность данного подхода, указывая на его слабую корреляцию с реальным снижением цен и негативное влияние на экономический рост. Исследование базируется на комплексе методов, включая сравнительный анализ, теоретическое моделирование взаимосвязи между издержками производства, кредитными ставками и потребительскими ценами, а также математический расчет коэффициента корреляции Пирсона. Результаты анализа демонстрируют, что в России за 10-летний период отсутствовало устойчивое прямое влияние повышения ключевой ставки на замедление инфляции. Напротив, периоды последовательного ужесточения денежно-кредитной политики сопровождались ростом цен, тогда как снижение ставок способствовало достижению целевых показателей. Особый интерес представляет вывод автора о том, что в странах Центральной Азии центральные банки, избегая шоковых повышений ставок, продемонстрировали менее драматичные, но также неоднозначные результаты, где рост цен стабильно опережал темпы экономического роста. В заключении обосновывается тезис о неэффективности таргетирования инфляции как универсального инструмента, особенно для развивающихся экономик, и предлагается переориентация монетарной политики на таргетирование экономического роста с использованием мер бюджетного стимулирования и льготного кредитования инвестиций.

JEL codes: E52, E31, E58, C10

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-27-37>

Для цитирования: Бобоев, М.Р. Результаты таргетирования инфляции в России и в мире / М.Р. Бобоев. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С.27-37. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Инфляционное таргетирование в практике монетарного регулирования появилось в начале 1990-х гг. и стало новацией, которую международные финансовые организации стараются рекомендуют всем странам в качестве наиболее эффективного метода противодействия инфляции. Но как следует из анализа обоснования необходимости таргетирования и практики его применения, сделанным Скобликовым Е.А. [11, 12], сторонники этого метода до сих пор не представили стройного и логически выверенного теоретического доказательства, что действительно жёсткая денежно-кредитная политика, в основе которой лежит установление высокой ключевой ставки, влияет на цены в сторону их снижения. Защищая этот метод, основные усилия они сосредоточили на объяснении негативного влияния инфляция на все стороны жизни людей, а потому это угроза номер один, как считает К.Юдаева [15]. А мнения различных общественных деятелей, которые они высказывают в защиту таргетирования с высоких трибун, скорее публицистичны, чем научны. К тому же, и те и другие плохо соотносятся с практикой, которая, как известно, является критерием истины. И при этом сторонники таргетирования почему-то считают, что бороться с инфляцией можно только повышением ключевой ставки, забывая вычленив из влияния на рост цен такие

меры, как антимонопольное и валютное регулирование, бюджетное субсидирование, льготное кредитование индустриализации и импортозамещения, и т.п.

Впервые таргетирования инфляции применили в Новой Зеландии в 1990 году, и с того времени МВФ настойчиво продвигает его на периферию. В 2014 году по его рекомендации [8] Банк России объявил, что отныне его главной целью является борьба с инфляцией. Сразу заметим, что в России борьба с ростом цен в течении 10-ти лет таргетированием инфляции имела довольно неоднозначные результаты. Банк России, начав таргетирование, поднял ключевую ставку с 5,5% с начала года до 17% в декабре. Однако, и инфляция выросла с 6,14 до 14,96%. Но после того, как ЦБ начал понижать ключевую ставку и к началу 2020 года опустил её до 6,25%, инфляция снизилась даже ниже цели – до 2,3%! Но следуя избранному методу, к концу 2021 года ЦБ вновь повысил ставку до 8,5%, но и инфляция тоже подросла до 8,5%. В связи с началом СВО и введением западных стран финансовых санкций в отношении России, Банк России, чтобы остановить последовавшее за этим глубокое падение курса рубля (10 марта 2022 г. курс доллара на Московской бирже достиг отметки 121,52), резко поднял ключевую ставку до 20%. Этот манёвр погасил панику на валютной бирже, что было расценено как победа ЦБ. Однако, инфляция отреагировала иначе – ростом до 17%.

Новый виток роста/снижения инфляции имел те же особенности: к апрелю 2023 года ключевая ставка была снижена до 7,5% и, соответственно, инфляция опять понизилась ниже цели – до 2,31%. Однако, опираясь на такие весьма спорные основания как «проинфляционные факторы», «инфляционные ожидания», «перегрев экономики» и т.п. факторы, Центральный банк стал на протяжении года последовательно повышать ключевую ставку, доведя её до 18%. Инфляция не снизилась, а выросла до 9,13%, что послужило основанием поднять «ключ» ещё выше – до 21%. Рост цен это не остановило – в марте 2025 года их уровень составил 10,34% – и под давлением критики, раздававшейся со всех сторон, Центральный банк, продержав ставку на запредельно высоком уровне полгода, с июля 2025 года начал её снижать, установив в сентябре на уровне 17% с весьма спорным обоснованием, что инфляционные ожидания сменили тренд в сторону снижения цен (с 27 октября 2025 года -16,5% годовых установлена решением Банка России).

Результаты

Сравнительный анализ таргетирования повышением кредитных ставок в России не показал, что оно обязательно ведёт к снижению инфляции [15]. Это подтверждает и математический анализ связи между показателями инфляции и ключевой ставки по показателю корреляции Пирсона R. За 10 лет таргетирования, т.е. с сентября 2013 по август 2025 года, корреляция составила $R = 0.2245$, что говорит – никакого влияния на инфляцию манипулирование ключевой ставкой практически не оказывало. Более того, наоборот, снижение ставки чаще отзывается приближением к таргету (цели). За 10-летний были периоды, когда ЦБ после резкого подъёма ставки стал систематически понижать её, и цель достигалась. Так, в марте 2022 года ставка была повышена до 20%, но затем к апрелю 2023 года была снижена до 7,5%, и инфляция понизилась даже ниже цели – до 2,3%, что и подтвердил более высокий показатель корреляции Пирсона: $R = 0,7152$.

Таким образом, математически анализ однозначно говорит о том, что зависимость между уровнем ключевой ставки и инфляции всё же есть, но не та, ради которой используется жёсткая денежно-кредитная политика – по мере снижения ставки инфляция понижается. И наоборот, по всем периодам, когда последовательно повышалась ключевая ставка, росли и цены, а вовсе не снижались. Так, ужесточение ДКП с мая 2023 года по март 2025 года, когда ставка последовательно поднималась с 7,5 до 21,0%, инфляция выросла с 2,31 до 10,34%. Это хорошо видно на графике Банка России – каждое повышение ставки коррелирует с ростом инфляции. Например, с мая 2021 по январь 2022 года ЦБ повысил ставку с 5,0 до 8,5%, и инфляция также выросла с 6,0 до 8,73%, что и подтвердил коэффициент корреляции $R = 0,8256$.

Однако, корреляционно-графический анализ может быть всего лишь вспомогательным методом исследования, поскольку не два фактора, а гораздо большее их число влияют на рост/

снижение цен, а потому основным должен служить теоретический анализ. К сожалению, его редко можно встретить [6]. Гораздо чаще на дискуссионных площадках встречаются такие обоснования таргетирования, когда сторонники таргетирования в своих выводах опираются на такую модель: спрос большой → ставка низкая → цены стремительно растут → спрос падает. На самом деле цепочка и её конец совсем другой: рост цен на материалы и комплектующие → затраты растут → цены повышаются → реализация падает → возникает кассовый разрыв → денег на зарплату нет → падает спрос на потребительские товары. Предприниматель, чтобы устранить кассовый разрыв и приобретать материалы и платить зарплату, идёт в банк, где встречает заоблачные ставки по кредитам, но банки видят кассовый разрыв и потому даже по высоким ставкам денег не дают. В итоге у компании остаётся два выхода – ещё выше поднять цены на свою продукцию, если на неё сохраняется спрос, или закрыться. Но в Центральном банке считают, что для кредитования сначала должна снижаться инфляция: «Для того, чтобы кредиты в экономике были доступными ... нужна низкая инфляция», хотя как показывает анализ, таргетирование повышением ключевой ставки как раз и препятствует этому.

Заметим, что из проведенного анализа вовсе не следует, что метод таргетирования повышением ставок не имеет права на жизнь. Но для этого надо доказать простую зависимость: если инфляция выросла на α процентов, а Банк России повысил ключевую ставку на γ процентов, то цены вернулись на прежний уровень или хотя бы начали снижаться. Но нигде и никто такого доказательства ещё не сделал, а вместо этого есть только интерпретации с многочисленными нераскрытыми формулами и разными графиками зависимостей для разных моделей и объяснениями, насколько важна низкая инфляция. И даже в свежем исследовании наших экономистов из МГУ, РАНХиГС и Института экономической политики имени Е.Т.Гайдара этого нет. Они заявили, что снижение ключевой ставки в России разгоняет инфляцию в 1,8 раза быстрее, чем ее повышение на такую же величину, но забыли привести расчёт такого соотношения.

Работ, в которых необходимость таргетирования ставится под сомнение, немало [6, 11, 12, 14 и др.]. Например, О.Сухарев указывает на то, что за 10-летний период «по факту мы почти никогда не могли удержать этот таргет» [14]. Но самый неожиданный удар по этой методике не так давно нанёс сам МВФ, опубликовав исследование, в котором поставил эффективность таргетирования инфляции под сомнение: «Режим инфляционного таргетирования (ИТ), который десятилетиями считался универсальным, действенным и эффективным инструментом стабилизации цен, в период глобального инфляционного шока 2022 г. не обеспечил преимуществ». Авторы исследования проанализировали данные по 70 странам, в 33 из которых центральные банки придерживались ИТ, а в 37 – нет. Россия была отнесена к странам с наиболее жёсткой политикой ЦБ наравне с Японией, Индонезией, Чехией, Канадой, Израилем, Исландией и рядом других стран. К странам, не ведущим политику ИТ, были отнесены США, Китай, Швейцария, Вьетнам, Сингапур, Саудовская Аравия, ОАЭ и др. Несмотря на решительное и раннее повышение процентных ставок, центральные банки с режимом ИТ не добились статистически значимо лучших показателей, чем их коллеги без таргета: «Расчеты фонда показали, что центральные банки, истово следовавшие этой догме, не добились ничего по сравнению с теми, кто действовал более гибко».

Слабость методике таргетирования инфляции повышением ключевой ставки проистекает ещё из-за того, что есть лакуны, которые денежные власти почему-то не принимают во внимание:

1. Методика расчёта ИПЦ, используемая Росстатом, необъективна по определению, поскольку основана на ручной фиксации цен регистраторами, а потому её достоверность $\pm 3\div 5\%$ (КПРФ, Сергей Обухов: «Когда говорят, что инфляция уменьшилась до 8%, то это уменьшилась цена на бриллианты»);

2. Имущественное положение людей неоднородно и, соответственно, для каждой страты потребителей (высший слой, средний слой, низший слой) с разным уровнем доходов влияние инфляции может различаться на порядок – одни из-за роста цен могут недоедать, а другие при

любой ставке всё равно не откажут себе в приобретении супер дорогого авто, цены которых, кстати, тоже входят в корзину определения ИПЦ;

3. Высокая ключевая ставка, да, ограничивает кредитную активность, но только тех, кто зарабатывает достаточно, чтобы возвращать займы на потребительские расходы. Но влияние «ключа» почему-то распространяется и на потребителей, которые вообще не берут кредитов. Как отметил Зюганов, у нас полстраны живёт на 20–30 тысяч в месяц и они, прежде чем идти в магазин за хлебом, молоком или картошкой, не идут в банк за кредитом на эти цели;

4. За результат таргетирования может быть принято снижение инфляции за счёт автоматически наступающего снижения уровня ИПЦ просто за счёт того, что рост цен не может постоянно идти вверх, и с течением времени наступает момент, когда цены стабилизируются на уровне, который незначительно превышает уровень аналогичного периода прошлого года (АППГ);

5. Банковские ставки представляют собой инструмент, сфера применения которого финансы, а не производство и торговля: банк не покупает товары за предоставленную ссуду и, таким образом, не оказывает прямого воздействия на уровень цен;

6. Ни одно условие возврата кредита не содержит требование к заёмщику снизить цены на свою продукцию, у него задача другая: как организовать производство, чтобы вернуть кредит, да ещё проценты за его использование.

На изменения в экономике влияет множество факторов, а потому нельзя относить как успехи, так и провалы её только к таргетированию повышением ключевой ставки. Тем не менее, последний квартал 2024 года и первое полугодие 2025 года, когда действовала высокая ключевая ставка (21%), ознаменовались следующими негативными явлениями, на которые влияла и она. Во-первых, по мере ужесточения ДКП инфляция не уменьшалась, а росла, причём в 2-3 раза превышая официальное значения на продукты и товары широкого потребления. Во-вторых, усиленное охлаждение экономики высокой ключевой ставкой к сентябрю 2025 года ознаменовалось такими тревожными сигналами, что на экономическом совещании в Кремле 15 сентября Э.С.Набиуллиной пришлось убеждать президента и собравшихся, что рецессии, т.е. падения экономики два квартала подряд ещё не случилось [5]. Но есть рецессия или нет, не столь уже и важно - всё равно итоги получились плачевные. Руководство Банка России верно определяют влияние инфляции на спад в экономике: «от инфляции растут затраты компаний гораздо больше, потому что они вынуждены переплачивать за материалы, за сырьё, за оборудование», т.к. любое производство это сотни, тысячи и десятки тысяч кооперационных связей, и если у всех на 5% выросли затраты, у тебя тоже на 5%, и вот уже не 5, 10, а на все 25% идёт удорожание и падение производства согласно эффекта домино. И чем длиннее цепочка поставщиков, а она именно такая у высокотехнологичного производства, тем большие преграды стоят на пути к достижению технологического суверенитета страны. Да плюс монополии, которые пользуясь своим положением, повышают цены, хотя и на них сказываются высокие ставки ЦБ. Так, согласно рейтинга Российского Forbes, первое место занял «Газпром» с чистым долгом 6,047 трлн рублей на конец 2024 года (только на выплату процентов по кредитам компания потратила 715,4 млрд рублей, что на 83% больше, чем годом ранее). Дальше идут «Роснефть», РЖД и «Атомэнергпром». А суммарный чистый финансовый долг попавших в рейтинг компаний превышает 20,5 трлн рублей.

Свою лепту в рост инфляции вносят ФНС и Минфин. При снижении порога доходов в 2026 году для уплаты НДС по упрощённой системе налогообложения с 60 до 20 млн рублей большинству небольших компаний придётся платить полную ставку 22%, в связи с чем 2/3 из них собираются повысить цены для покупателей, а остальные либо закроются, либо уйдут в тень. Кроме того, таргетирование инфляции, как отмечает Оксана Дмитриева [7], способствует перекачке бюджетных средств в банковский сектор. Так, высокие ставки в 2024 году обеспечили банкам чистую прибыль в размере 3,8 трлн рублей, и именно в такой сумме в 2025 году ожидается дефицит бюджета - 3,79 трлн рублей (прогноза на конец года - 4,3 трлн рублей). Государство, чтобы поддержать строительство жилья, компенсирует ипотечникам разницу между ставкой банка и лимита в 6%. Но зачем это

делать, если таким образом банки получают из бюджета стоимость ещё одной и даже двух квартир? Если деньги на компенсацию ипотеки закладываются в бюджет, не экономнее ли будет за счёт этого предоставлять квартиры остро нуждающимся гражданам, ветеранам СВО и многодетным семьям бесплатно? Аналогичная ситуация и с эмиссией ОФЗ, которые приобретают банки, т.к. это позволяет получать сверхвысокие проценты из бюджета. А не лучше ли сделать так, как это было в Советском Союзе - распространять среди граждан облигации на развитие народного хозяйства?

Поскольку таргетирование применяет не только Россия, а многие страны, будет интересно сравнить, приводил ли высокий уровень ставок к снижению инфляции. Но оказывается высокоразвитые страны такие ставки не используют вообще. Так, в Великобритании ставка 4,0% - ожидаемая инфляция в 2025 году 3,5%; Европейский Центральный банк понизил ставку с 4,0% в 2023 году до 2,15% - и в результате инфляция в 2025 году ожидают также в районе 2,15%. И вообще, среднегодовая инфляция без учета энергоносителей и продуктов питания в ЕС составит, согласно обновлённому прогнозу, в среднем 2,4% в 2025 году и 1,9% в 2026 и 2027 годах. Самые низкие показатели зарегистрировали на Кипре (0,5 процента), во Франции (0,9 процента) и в Ирландии (1,6 процента). Самые высокие — в Румынии (5,8 процента), Эстонии (5,2 процента), Венгрии и Словакии (по 4,6 процента). В целом же годовой уровень инфляции в еврозоне в июне 2025 года составил два процента. В мае он достигал 1,9 процента, а годом ранее — 2,5 процента. Годовой уровень инфляции в Европейском союзе в июне 2025 года составил 2,3 процента по сравнению с 2,2 процента в мае. В быстрорастущей экономике Китая НБК, Центробанк страны сохранил базовую процентную ставку по кредитам (LPR) сроком на один год на уровне 3% годовых, ставка по пятилетним кредитам осталась прежней - 3,5%. Такого уровня ставки в КНР используются давно, поэтому с февраля 2023 года инфляция в Китае не поднималась выше 1%, и по итогам 2024 года инфляция в Китае составила 0,2%. Таким образом, напрашивается вывод: все высокоразвитые и быстро развивающиеся страны вероятно потому являются такими, что у них ключевая ставка ниже 4-5%, при которой и инфляция низкая.

Влияние ставок на инфляцию в развитых странах говорит скорее о том, что с их помощью ограничивается не рост цен, а спрос на деньги, который может влиять на уровень цен лишь опосредованно. Кроме того, ключевая ставка там используется главным образом для регулирования доходности фондового рынка и рынка труда, и влияние её оценивается не процентами, а их долями, что показывает уровень зрелости их финансовой системы, чего России ещё предстоит достичь. Поэтому куда более интересны процессы у наших соседей - странах Центральной Азии, которые находятся, как и мы в состоянии ещё не завершившегося перехода от социалистической к капиталистической, рыночной экономике.

Страны «среднеазиатской четвёрки» (Туркмения здесь не рассматривается вследствие закрытости этого государства и вопросов к качеству статистики): Узбекистан, Казахстан, Таджикистан и Кыргызстан, а это бывшие советские республики, которые из феодализма, минуя капиталистическую стадию развития, в 20-е годы прошлого столетия пошли по социалистическому пути развития и достигли значительных экономических результатов. Но рухнул Советский Союз, и они вслед за Россией стали устанавливать у себя капиталистические отношения. Процветания, как и в России, это не принесло, знания и умения строить эффективную денежно-кредитную политику взяться было неоткуда, а потому она также, как и у великого соседа, строилась на рекомендациях и методиках западных финансистов. Но, надо отдать должное, с большей осторожностью, чем в России. Тем не менее – а таргетирование инфляции в этих республиках сдерживало рост цен? Давайте посмотрим, не углубляясь в детальный анализ, какие оно имело результаты.

Киргизия - самая бедная страна региона, ВВП на душу населения составляет только 1384 долларов США (население – 7,3 млн человек). Национальный банк Кыргызской Республики в 2018 году перешёл к режиму таргетирования инфляции, установив ориентир в пределах 5–7%. В 2017–2019 годах фактическая инфляция удерживалась ниже нижней границы целевого диапазона, однако в

2020 году, на фоне экономического спада, вызванного пандемией COVID-19, превысила его верхний предел. Учетная ставка НБКР с 2017 года сохранялась в интервале 4–5%. [16].

По итогам 2020 года инфляция увеличилась до 10%, что сопровождалось существенным ослаблением национальной валюты и значительным оттоком иностранного капитала. Несмотря на повышение базовой ставки, Национальный банк был вынужден проводить меры по поддержанию ликвидности в финансовой системе. [10].

Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей в 2000–2024 гг. (Киргизия)

Показатели	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	100,0	131,3	175,0	212,5	236,0	248,8	270,9	287,5	315,6
					100,0	105,5	115,0	125,3	136,6
Ключевая ставка, в %	20,0	8,0	5,5	12,0	5,0	8,0	13,0	13,0	9,0
ИПЦ, %	100,0	117	135	147	166,2	186	211,9	234,8	246,8
					100,0	101,4	104,5	106,0	106,3

Источники: [10, 16]

По данным Национального банка Кыргызстана, снижение инфляции в 2015–2019 годах было связано преимущественно с низкими мировыми ценами на зерно и укреплением реального эффективного курса сома. Ускорение инфляции, наблюдаемое с 2020 года, обусловлено ростом мировых цен на продовольствие и нефть, а также нарушениями глобальных цепочек поставок. В ответ на усиливающееся инфляционное давление и для стабилизации инфляционных ожиданий Национальный банк начал поэтапное повышение учетной ставки — с 5% в конце 2020 года до 14% к марту 2022 года. После замедления инфляции в ноябре 2022 года регулятор снизил ставку до 13%, а в 2024 году — до 9%. [16].

Таджикистан – одна из бедных стран региона, ВВП на душу населения – около 1392 долларов (население – 10,2 млн человек), однако темпы роста экономики выше, чем у соседей – около 6-7% в год. С 2017 года Национальный банк Таджикистана официально объявляет о проведении политики инфляционного таргетирования, однако режим валютного курса остаётся лишь частично плавающим. В 2018–2020 годах целевой ориентир по инфляции составлял 7 ± 2 %, а с 2021 года предполагался переход к диапазону 6 ± 2 %. В 2019 году фактическая инфляция находилась у верхней границы установленного коридора, а по итогам 2020 года превысила его, достигнув 9,4 %. С мая 2020 года регулятор перешёл к смягчению денежно-кредитной политики, снижая ставку рефинансирования и расширяя предложение денег.

Пандемия ковид оказала существенное негативное влияние на экономику Таджикистана: темпы роста ВВП замедлились до 1 % в год, инфляция увеличилась до 9,4 %, дефицит бюджета расширился [3, 13]. Для преодоления последствий кризиса страна привлекала заемные и грантовые ресурсы международных финансовых организаций. В этот период Национальный банк продолжал политику монетарного смягчения, снижая ставку рефинансирования и нормы обязательных резервов.

Таблица 2 – Динамика основных макроэкономических показателей в 2000–2024 гг. (Таджикистан)

Показатели	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	100,0	131,3	175,0	212,5	236,0	248,8	270,9	287,5	315,6
					100,0	105,5	115,0	125,3	136,6
Ключевая ставка, в %	20,0	8,0	5,5	12,0	5,0	8,0	13,0	13,0	9,0
ИПЦ, %	100,0	117	135	147	166,2	186	211,9	234,8	246,8
					100,0	101,4	104,5	106,0	106,3

Источники: [1, 3, 13]

Узбекистан – вторая по размеру экономика региона, хотя и ощутимо меньше Казахстана. Начиная с 2017 года, после смены правительства, Узбекистан приступил к масштабным структурным реформам, направленным на повышение открытости экономики, укрепление международных связей — как с соседними государствами, так и со странами Запада — и либерализацию внешней торговли. Эти меры способствовали росту инвестиционной активности и восстановлению устойчивого экономического развития, однако данный процесс был прерван мировой пандемией. Несмотря на реформы, уровень ВВП на душу населения к концу 2024 года оставался сравнительно низким — около 4324 долларов. Промышленное производство демонстрирует стабильный рост: за последние десять лет его среднегодовые темпы увеличения составляли около 8,4 %.

Монетарная политика Узбекистана ориентирована на обеспечение ценовой стабильности. В 2019 году была отмечена необходимость полного перехода к режиму инфляционного таргетирования. В соответствии с «Основными направлениями монетарной политики на 2021 год и период 2021–2023 годов» предусматривался поэтапный переход к данному режиму: снижение инфляции ниже 10 % в 2021 году и достижение инфляционной цели в 5 % к 2023 году.

Динамика индекса потребительских цен (ИПЦ) свидетельствовала о постепенном снижении инфляции в 2010–2016 годах, однако с 2017 года темпы роста ИПЦ резко ускорились. В ответ Центральный банк Узбекистана повысил основную процентную ставку с 9 % до 14 %, однако это повышение не привело к сокращению денежной массы. [2].

Основным фактором ускорения инфляции стало значительное обесценение национальной валюты, вызванное либерализацией торговли и открытием экономики в рамках проводимых структурных реформ. В августе 2017 года Узбекистан перешёл к плавающему курсу валюты на фоне высокой волатильности сума. Процесс обесценения продолжался и к 2020 году, хотя темпы его снизились. По итогам 2020 года инфляция составила 11,2 %. Несмотря на приближение темпов роста цен к установленному целевому ориентиру, инфляционные ожидания населения оставались значительно выше запланированных значений [9].

В условиях экономического спада, вызванного пандемией COVID-19, Центральный банк Узбекистана в 2020 году приступил к снижению основной процентной ставки для стимулирования экономической активности. Параллельно с либерализацией торговли и открытием экономики, официально начавшимися в 2016 году, существенно выросла внешнеторговая активность страны. Однако на фоне ускоренного роста импорта внешнеторговое сальдо стало ухудшаться: если до начала либерализации объём экспорта превышал импорт, то с 2017 года импорт стал расти значительно быстрее, чем экспорт.

Таблица 3 – Динамика основных макроэкономических показателей в 2000–2024 гг. (Узбекистан)

Показатели	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	100,0	127,3	163,6	204,5	250,0	263,6	281,8	295,5	309,1
					100,0	102,5	106,0	109,6	113,1
Ключевая ставка, в %	24,0	16,0	14,0	9,0	14,0	14,0	17,0	16,0	13,5
ИПЦ, %	100,0	174,6	249,5	314,1	378,0	472,5	568,5	636,1	745,4
					100,0	110,8	123,2	135,5	148,6

Источники: [2, 9]

Казахстан является одной из наиболее экономически развитых стран региона и демонстрирует устойчивые темпы роста. ВВП на душу населения превышает 13 980 долларов США при численности населения около 20,6 млн человек. Экономика страны имеет выраженный сырьевой характер, вследствие чего инвестиционная активность преимущественно сосредоточена в нефтедобывающем секторе. Национальный банк Казахстана проводит политику инфляционного таргетирования с целевым диапазоном 5–7 %. Базовая ставка постепенно снижалась начиная с 2015 года —

момента перехода к обновлённой монетарной политике. Государственный бюджет в последние годы формируется с дефицитом; в 2018–2019 годах значительную часть доходов обеспечивали трансферты из Национального фонда. Внешняя финансовая устойчивость остаётся умеренной из-за значительного внешнего долга, значительная часть которого представляет собой внутрифирменные обязательства. Пандемия COVID-19 оказала заметное негативное влияние на экономику страны: ВВП в 2020 году снизился на 2,7 %, а инфляция достигла 7,4 %, превысив верхнюю границу целевого диапазона. [4].

Таблица 4 – Динамика основных макроэкономических показателей в 2000–2024 гг. (Узбекистан)

Показатели	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	100,0	145,0	204,0	215,0	242,0	250,0	260,0	272,0	280,0
					100,0	104,3	107,8	113,7	119,7
Ключевая ставка, в %	25,0	25,0	7,0	17,0	9,0	9,25	14,0	16,75	15,25
ИПЦ, %	100,0	137,8	246,4	339,7	512,6	555,6	664,2	719,1	780,5
					100,0	108,4	129,6	140,5	152,5

Источники: [4, 17].

Итак, результаты российской экономики за 10-ти летний период продемонстрировали отсутствие какого-либо существенного влияния манипулирования уровнем ключевой ставки на инфляцию, но каждый раз, когда Банк России её повышал, это вело к «охлаждению» экономики. В странах Центральной Азии ситуация выглядит менее драматичной, поскольку центральные банки этих стран не предпринимали шоковых подъёмов ключевой ставки, и потому манипулирование «ключом» не имело критического влияния на рост экономики. Однако и там, если сравнить темпы роста ВВП с ростом цен, то мы увидим опережающий рост цен. Так, за 5-летний период (2020 -2024 год) рост цен превысил рост экономики в Киргизии на 8,7%, Таджикистане на 9,3%, в Узбекистане на 74,5%, и в Казахстане на 19,7%. Охлаждение экономики ведёт в первую очередь к сокращению выпуска товарной продукции и инвестиций в развитие, росту цен и безработицы, и это не побочные эффекты, поскольку являются гораздо более значимыми для экономики, чем торможение цен высокими ставками. Поэтому экономистам следует продолжить исследования именно в этом направлении, поскольку таргетирование инфляции не работает так, как позиционируют его сторонники в большинстве случаев, особенно в развивающихся странах, какими являются бывшие советские республики.

Заключение

Проведенные исследования в области таргетирования инфляции в Российской Федерации, мире и странах Центральной Азии ещё раз доказывает, что необходимо таргетировать не инфляцию, а рост экономики, когда кредитная эмиссия направляется на инвестиции в развитие, а не на потребление и финансовые манипуляции, примером чего может послужить опыт Китая, Вьетнама, Южной Кореи и других стран мира.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Благих И.А. Зигзаги нэпа // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М., 1989.
2. Благих И.А. Государственное регулирование всероссийского рынка (30-е годы XIX — 30-е годы XX столетия). Баку, 2000.
3. Благих И.А. Из истории оппозиционной экономической мысли в Советской России // История экономической науки в России: исследования и преподавание. СПб., 2009.
4. Богомазов Г.Г. Экономические проблемы периода «военного коммунизма» // Всемирная история экономической мысли. Т. 4. М., 1990.
5. Богомазов Г.Г. Нэп — курс на создание социалистической экономики // Всемирная история экономической мысли. Т. 4. М., 1990.
6. Богомазов Г.Г. Формирование основ социалистического хозяйственного механизма в СССР в 20-30-е годы. Л., 1983
7. Большаков А.М. Хрестоматия по истории хозяйства России: с приложением шести исторических карт. Л., 1925.
8. В Комитете цен // Известия Народного комиссариата финансов. 1921 № 12.
9. Дзержинский Ф.Э. Сочинения в 3тт., Т. 2. М.: Политиздат, 1957.
10. Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства России (поел, треть XIX - 30-е годы XX в.). М., 1994.
11. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.54.
12. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.55.
13. На новых путях // Плановое хозяйство. 1928.№3. С.79.
14. Преображенский Е.А. Основной закон социалистического накопления // Вопросы экономики. 1988. №9.
15. Справочник партийного работника. Вып. II. М. 1922.
16. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1920. — № 19. — Ст. 106.
17. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 26. — Ст. 147.
18. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 27. — Ст. 154.
19. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 28. — Ст. 156.
20. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 38. — Ст. 204.
21. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 55. — Ст. 336.
22. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 59. — Ст. 394.
23. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 62. — Ст. 445.
24. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 63. — Ст. 462.
25. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 67. — Ст. 517.
26. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. — 1921. — № 67. — Ст. 517.
27. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —

1921. — № 76. — Ст. 61.
28. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —
1922. — № 16. — Ст. 155.
29. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —
1923. — № 29. — Ст. 336.
30. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —
1923. — № 42. — Ст. 451.
31. Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства РСФСР. —
1924. — № 58. — Ст. 570.
32. Юровский Л.Н. К проблеме плана и равновесия в советской хозяйственной системе // Финансовое оздоровление экономики: опыт нэпа. Сост. А. Казьмин. М., 1991.
33. Social and economic impact of digital transformation on the economy [Electronic resource]. – Available at: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1696577937&tld=ru&lang=en&name=Soc_Eco_impact_Digital_transformation_finalGSR.pdf (date of access: 30.09.2025).
34. World Population Review [Electronic resource]. – Available at: <https://worldpopulationreview.com/countries> (date of access: 30.09.2025).

Results of inflation targeting in Russia and the world

Boboev Mutalibzhon Rakibovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow Academy of Entrepreneurship, Moscow, Russian Federation
E-mail: bmr1958@mail.ru

KEYWORDS

argeting, inflation, key rate, central bank, national bank, economic growth, correlation, Russia, Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan

ABSTRACT

This article analyzes the practice of inflation targeting in the Russian Federation, the world and in some countries (using the example of the republics of Central Asia – Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan and Kyrgyzstan) in terms of the theoretical validity of this method and compliance with the criteria of economic growth in these countries and the standard of living of the population. A comprehensive study of inflation targeting by increasing credit rates was conducted: comparative, theoretical and mathematical, which showed that an increase in the key rate makes loans difficult to access and leads to an increase in production costs. As a result of the tightening of monetary policy, the set goals were not achieved, inflation did not decrease, but grew, while the cooling of the economy led to its deceleration. Based on the conducted research, it is also concluded that inflation targeting in developed and developing countries has different results.

Научная дискуссия о теоретико-методологических основах интернализации внешних эффектов

Шехов Иван Александрович

Аспирант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», г. Санкт-Петербург, Россия

E-mail: shekhov94@gmail.com

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экономика общественного благосостояния, институциональная теория, интернализация внешних эффектов, регулирование экстерналий, пигувианские налоги, теорема Коуза, спецификация прав собственности

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена основным положениям дискуссии двух важнейших основополагающих направлений экономической мысли – экономики общественного благосостояния и институционализма – по вопросу интернализации внешних эффектов (экстерналий). Актуальность темы обусловлена огромной зависимостью результативности мер государственного регулирования, направленных на сокращение экологического ущерба, обеспечение экологической безопасности и поддержание устойчивого развития, от эффективности системы инструментов интернализации. Целью исследования является анализ и обобщение научных взглядов А.Пигу и Р.Коуза по вопросу принципиального подхода к регулированию внешних эффектов в целях разработки эффективной системы интернализации. Для достижения указанной цели были решены следующие задачи: рассмотрены теоретические и методологические основы проблемы внешних эффектов; охарактеризована сущность принципиального подхода А.Пигу к их регулированию; проанализирован альтернативный подход Р.Коуза к решению проблемы экстерналий; выявлены критерии и проведён сравнительный анализ двух подходов; определены их концептуальные различия, ограничения, а также условия, при которых каждый из них может быть наиболее эффективным. Научные парадигмы экономической теории благосостояния и институциональной теории к проблеме регулирования внешних эффектов демонстрируют как сходство, так и различия. Общность позиций проявляется в признании того факта, что возможность интернализации путем корректировки предельных частных издержек с учетом внешнего эффекта в значительной мере обусловлена действиями государства. Различия же касаются представлений об инструментарию государственного регулирования внешних эффектов. Если сторонники экономики общественного благосостояния делают упор на фискальные методы (налоги и субсидии), то представители институционализма настаивают на минимизации прямого участия государства, сводя его роль к четкой спецификации и защите прав собственности, что создает основу для эффективного решения проблемы посредством применения рыночных механизмов. Область применения результатов исследования лежит в сфере экономической теории, истории экономических учений, экономики природопользования и экологического менеджмента.

JEL codes: A1; D62; H2; K2

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-38-52>

Для цитирования: Шехов, И.А. Научная дискуссия о теоретико-методологических основах интернализации внешних эффектов / И.А. Шехов. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С.38-52. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Современная научная картина внешних эффектов (экстерналий – от англ. external – внешний), их роли в хозяйственной жизни и способов регулирования сложилась благодаря исследованиям, проведенным в рамках различных направлений экономической мысли. Определяющий вклад в формирование теории экстерналий внесли два течения: экономическая теория благосостояния и

институционализм.

В русле экономической теории благосостояния происходило становление нормативного подхода к внешним эффектам, выявлялись их основные характеристики, разрабатывалась их классификация. Вместе с тем представители данного направления, сосредоточив основное внимание на фискальных методах регулирования экстерналий, не сумели предложить развернутой системы инструментов интернализации (от англ. *internal* — внутренний). Кроме того, здесь принято было рассматривать интернализацию в довольно узком ключе, а именно, исключительно как перенос экономической составляющей экстерналий на его источник.

В рамках же институциональной парадигмы теоретический взгляд на экономическую природу категории «внешние эффекты», а, следовательно, и на возможности их регулирования претерпел принципиальные изменения; представление об инструментарии интернализации было существенно расширено.

Проблематика внешних эффектов остаётся одной из наиболее актуальных тем экономической теории на протяжении уже многих десятилетий. Интерес к ней обусловлен тем, что вопросы регулирования экстерналий непосредственно связаны с решением задач сокращения экологического ущерба и минимизации негативного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду. В более широком контексте речь идёт о формировании рациональной модели природопользования, обеспечивающей реализацию принципов корпоративной социальной ответственности, обеспечение экономической безопасности и движение экономики по траектории устойчивого развития [10, 11, 18].

Реализация указанных целей невозможна без создания эффективной системы инструментов интернализации внешних эффектов, под которой традиционно принято понимать перенос экономической составляющей внешнего эффекта на его источник. Такая система не может носить исключительно прикладной характер — она должна опираться на теоретически обоснованную концептуальную базу. Именно поэтому анализ фундаментальных научных подходов к интернализации экстерналий сохраняет не только теоретическое, но и прикладное значение.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении и обосновании теоретической парадигмы, лежащей в основе современных механизмов регулирования внешних эффектов, возникающих в сфере природопользования.

Предметом исследования выступают научные концепции Артура Сесилия Пигу (Arthur Cecil Pigou) и Рональда Гарри Коуза (Ronald Harry Coase) — представителей двух ключевых направлений экономической мысли: экономики общественного благосостояния и институционализма. Их идеи оказали решающее влияние на формирование научных представлений о современной системе интернализации экологических экстерналий.

Методы исследования

Для достижения поставленной цели использовался комплекс взаимодополняющих научных методов.

Метод экономико-теоретического анализа позволил выявить внутреннюю логику рассматриваемых концепций. Аналитические процедуры включали в себя операции анализа, синтеза и обобщения научных положений. Сравнительный метод обеспечил сопоставление альтернативных подходов к интернализации внешних эффектов. Метод индукции позволил перейти от частных теоретических положений к более общим выводам, а аксиоматико-дедуктивный метод обеспечил проверку логической согласованности концептуальных построений.

Использование совокупности перечисленных методов дало возможность провести многоплановое комплексное исследование научных взглядов представителей двух принципиально различных теоретических традиций, определивших современное понимание механизмов регулирования экологических экстерналий.

Методологическую основу работы составили научные публикации экономистов,

занимающихся проблематикой внешних эффектов и экономики природопользования, а также материалы официальных источников.

Результаты исследования и обсуждение

Современное представление о природе внешних эффектов, их месте в экономической системе и способах регулирования сформировалось в результате длительной эволюции экономической мысли. Наиболее значительный вклад в становление теории экстерналий был внесён двумя научными направлениями — экономикой общественного благосостояния и институционализмом. В рамках первого из них возник нормативный подход к проблеме внешних эффектов, позволивший выявить их ключевые характеристики и сформировать их базовую классификацию. Вместе с тем в этом направлении интернализация рассматривалась преимущественно через призму фискального воздействия, что ограничивало спектр предлагаемых инструментов регулирования.

Впервые на существование внешних эффектов указал А.Пигу, с именем которого связывают завершение создания неоклассической теории благосостояния. Мировую известность принесла ученому его работа «Экономическая теория благосостояния» (1920) [12, 26].

Пигу считает, что понятие «благосостояние» гораздо шире, чем принято было считать до сих пор, и что оно включает в себя не только экономические аспекты. Помимо максимума полезности от потребления благ, благосостояние подразумевает такие составляющие, как условия окружающей среды, характер работы, взаимоотношения с людьми, общественное положение, жилищные условия, общественный порядок, безопасность и пр. Учитывая все эти аспекты, человек может чувствовать себя удовлетворенным в большей или меньшей степени даже при неизменном уровне дохода, материального благополучия. Современная теория объединила все эти составляющие в такое понятие, как «качество жизни».

Пигу обращает внимание на то, что размеры национального дохода неточно отражают уровень общественного благосостояния, так как многие элементы качества жизни, не имеющие денежной оценки, тем не менее, являются реальными факторами благосостояния. Поэтому вполне возможным оказывается возникновение ситуации, при которой рост реального объема производства сопровождается снижением общественного благосостояния, и, наоборот, увеличение благосостояния сопровождается уменьшением объема производства.

Из этого следует важный вывод о том, что рост производства может сопровождаться ухудшением благосостояния. Например, в том случае, когда одновременно снижается качество окружающей природной среды или ухудшаются социальные условия. Обратная ситуация также возможна — улучшение общественного благополучия при стагнации или даже сокращении выпуска продукции.

В центре внимания Пигу оказывается противоречие между частными решениями экономических агентов и общественными результатами их деятельности. Причиной такого расхождения выступают внешние эффекты — последствия экономической активности, затрагивающие третьих лиц и не находящие своего отражения в рыночных ценах.

В классических моделях равновесия предполагалось, что рыночная цена полностью учитывает все затраты и выгоды. Однако в реальности существуют ситуации, когда использование ресурса одним субъектом порождает дополнительные издержки или выгоды для других. Эти «нерыночные взаимозависимости» и составляют предмет анализа Пигу.

Пигу показал, что общественные издержки и выгоды могут отклоняться от частных. Так, при отрицательных экстерналиях общественные издержки превышают частные, а при положительных — общественные выгоды оказываются выше индивидуальных.

Центральным положением рассматриваемой концепции является требование равенства предельной общественной выгоды и предельных общественных издержек. Если это условие нарушается, то рыночный механизм перестаёт обеспечивать эффективное распределение ресурсов.

Пигу предлагает следующий нормативный механизм корректировки: если общественная

выгода превышает частную, то необходимы субсидии; а если общественные издержки выше частных, то требуется налог [12, 26]. Таким образом, по мнению Пигу, государство должно изменять структуру стимулов таким образом, чтобы частные решения приводили к общественно желаемому результату. В последующем описанные фискальные инструменты интернализации в экономической теории получили название пигувианских налогов (pigouvian tax).

При отрицательных внешних эффектах вводится налог, равный величине предельного внешнего ущерба. Это повышает цену продукции и сокращает её выпуск до общественно оптимального уровня. При положительных внешних эффектах государство компенсирует производителю выгоды, получаемые третьими лицами, стимулируя расширение производства и увеличение его объёма.

Таким образом, ценовой механизм начинает отражать полную общественную (то есть действительную) стоимость ресурсов.

Из теории Пигу следует фундаментальный вывод о том, что существование экстерналий является самостоятельным основанием для государственного вмешательства. Рыночная система не способна автоматически учитывать внешние эффекты, поэтому без корректирующей политики распределение ресурсов закономерно оказывается неэффективным.

Именно здесь формируется концепция «провалов рынка», согласно которой государство рассматривается как институт, обеспечивающий достижение общественного оптимума посредством перераспределения доходов и корректировки ценовых сигналов.

В этом смысле Пигу фактически пересматривает классическую идею минимальной роли государства в экономике в качестве «ночного сторожа». Теперь государству отводится достаточно активная роль, состоящая не только в обеспечении защиты прав, но и в достижении и поддержании общественного благосостояния, включая охрану окружающей среды и учёт интересов будущих поколений.

Особое значение имеет вывод Пигу о временной асимметрии предпочтений. Речь идёт о том, что общество склонно недооценивать будущие выгоды по сравнению с текущими. Это приводит к чрезмерной эксплуатации природных ресурсов, снижению качества окружающей природной среды и ухудшению экологических условий.

Следовательно, по мнению Пигу, государство должно выступать гарантом интересов будущих поколений, корректируя рыночные решения через систему регулирования экстерналий.

Несмотря на фундаментальную значимость концепции, разработанной в рамках экономики общественного благосостояния, дальнейшее развитие экономической науки выявило ряд ограничений пигувианской модели регулирования внешних эффектов. Эти ограничения были связаны не столько с внутренней логической противоречивостью теории, сколько с её чрезмерной абстрактностью и трудностями практического применения.

Ключевой предпосылкой корректирующего налогообложения является возможность количественной оценки внешнего эффекта. Однако в реальной экономике подобная оценка крайне затруднительна. Для определения оптимального налога необходимо точно измерить предельные общественные издержки, включая также и их нематериальные последствия, такие как ухудшение здоровья, снижение качества окружающей природной среды, потерю биоразнообразия и т.п. Но поскольку такие параметры либо вообще не поддаются денежному измерению, либо их оценка неизбежно носит условный характер, постольку и корректирующий налог превращается из строго экономического инструмента в административное решение, и величина этого налога определяется весьма приблизительно.

Следовательно, на практике невозможно гарантировать совпадение размера налога с величиной предельного ущерба, а значит и невозможно обеспечить достижение общественного оптимума в том смысле, в каком это предполагал Пигу.

Для практической реализации пигувианской модели государство должно обладать полной информацией о функциях издержек производителей и полезности потребителей, о действительной

величине внешних эффектов, а также о возможных технологических альтернативах.

В реальности такой информацией не располагает ни один регулирующий орган. Более того, её получение связано с высокими затратами и стратегическим поведением экономических агентов, заинтересованных в искажении данных. Это означает, что государственное регулирование само по себе становится источником дополнительных издержек — административных, бюрократических и транзакционных.

Корректирующий налог не обязательно означает компенсацию «пострадавшей» от внешнего эффекта стороне. Поскольку средства от взимаемых налогов поступают в бюджет и перераспределяются в соответствии с государственной политикой, постольку взимание налога не является гарантией возмещения ущерба реципиенту внешнего эффекта.

Таким образом, возникает противоречие между компенсацией ущерба, с одной стороны, и фискальным регулированием поведения экономических субъектов, с другой стороны. Так, пигувианская схема часто интерпретируется как первое, но в действительности представляет собой второе, что и создаёт методологическую путаницу.

Ещё одно ограничение связано с пространственным распределением экономической активности. Если налог будет зависеть от величины ущерба, то это может стимулировать появление новых реципиентов воздействия. Например, размещение жилья рядом с промышленным объектом увеличивает измеряемый ущерб и усиливает налоговое давление на производителя, хотя более дешёвым решением могло бы быть изменение размещения самих потребителей в большей удалённости от этого промышленного объекта.

Следовательно, налоговое регулирование не обязательно будет минимизировать совокупные общественные издержки — оно может лишь изменять поведение одного из участников взаимодействия.

В модели общественного благосостояния источник экстерналий рассматривается как единственная причина ущерба. Однако многие ситуации носят обоюдный характер, в том смысле, что предотвращение ущерба для одной стороны оборачивается затратами для другой.

Это означает, что связанная с экстерналиями проблема — это не просто проблема ущерба, это проблема выбора между альтернативными способами использования ресурсов. Именно данный тезис и стал отправной точкой принципиально нового подхода к анализу внешних эффектов.

К середине XX века сформировалось направление экономической мысли, предложившее принципиально иной взгляд на природу «провалов» рынка. В отличие от неоклассической теории, сравнивавшей реальную экономику с гипотетическим идеалом модели совершенной конкуренции, институциональный подход стал ориентироваться на сопоставление реально возможных экономических моделей. Экономика стала рассматриваться как система взаимодействий, происходящих в рамках определённых правил — институтов, таких как правовые нормы, формы контрактов, социальные традиции, структуры управления, механизмы принятия решений и пр.

В этом контексте внешние эффекты перестали трактоваться исключительно как «техническое» отклонение от оптимума. Они стали пониматься как следствие формирования определённой структуры прав и издержек взаимодействия между экономическими агентами.

Таким образом, внимание исследователей сместило свой фокус по трём направлениям: от корректировки цен к организации взаимодействия экономических субъектов; от взимания налогов к установлению прав собственности; от перераспределения ресурсов к заключению контрактов.

Именно в рамках такой новой исследовательской парадигмы была сформулирована новая теория интернализации внешних эффектов, наиболее полно представленная в работах Р.Коуза [6, 24, 25].

Формирование институционального направления экономической теории сопровождалось пересмотром фундаментальных представлений о функционировании рыночной системы. В центре анализа оказались не только производственные технологии и предпочтения экономических агентов,

но и условия, в которых осуществляется их взаимодействие. К числу таких условий были отнесены правовые нормы, формы контрактов, структура информации и издержки заключения соглашений.

Именно в этом контексте и возникла теория Коуза, которая существенно изменила понимание природы внешних эффектов и способов их регулирования.

Классическая теория фактически исходила из предположения о бесплатности рыночного обмена. Такие процессы как заключение сделок, поиск информации, контроль исполнения контрактов и защита прав не рассматривались как экономически значимые процессы в смысле их затратности. В результате рыночный механизм представлялся саморегулирующейся системой, автоматически приводящей экономику к эффективному распределению ресурсов.

Коуз показал, что подобное представление носит исключительно абстрактный характер, поскольку любое взаимодействие между экономическими агентами неизбежно связано с затратами. Так, например, необходимо найти экономического партнёра, согласовать с ним условия контракта, зафиксировать достигнутые договорённости, а также обеспечить их соблюдение. Такого рода затраты получили название транзакционных издержек.

Включение транзакционных издержек в экономический анализ позволило объяснить существование организаций, правовых институтов и различных форм координации деятельности. Фирма, государство и контракт оказались альтернативными способами минимизации издержек взаимодействия.

В то время как в традиционной теории благосостояния внешние эффекты интерпретировались как технологические отклонения от оптимума, в своей теории Коуз предложил принципиально иной взгляд [20]. Он обосновал вывод о том, что экстерналии возникают только в том случае, когда права на использование ресурса определены неполно или же не определены и не закреплены вовсе.

Иными словами, проблема состоит не в самом воздействии, а в отсутствии чётких правил того, кто и в каком объёме может осуществлять это воздействие, не выходя за рамки своих правовых полномочий. Если право на использование ресурса определено и закреплено на законодательном уровне, то стороны сами могут договориться о взаимоприемлемом способе его применения. Таким образом, внешние эффекты становятся не следствием «провала рынка», а следствием институциональной неопределённости.

Результаты экономического анализа, раскрывающие связь между категориями транзакционных издержек, прав собственности и внешних эффектов, представлены в так называемой теореме Коуза [8, 9]. Интересен тот факт, что Коуз не признает за собой авторства теоремы как таковой: «Не мне принадлежит выражение «теорема Коуза», так же, как и точная формулировка теоремы, - автор того и другого – Стиглер» [6, с. 142]. Дж.Стиглер так сформулировал теорему Коуза: «... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны» [27, с. 113]. Выражение «в условиях совершенной конкуренции» означает, что вся информация об издержках отражена в ценах, а фраза «частные и социальные [общественные] издержки будут равны» означает, что отсутствуют внешние эффекты.

Впервые Коуз выразил предположение, которое затем (с легкой руки Стиглера) превратилось в теорему его имени, в статье «Федеральная комиссия связи» (1959): «Принадлежит ли вновь открытая пещера тому, кто её открыл, тому, на чьей земле расположен вход в пещеру, или тому, кто владеет поверхностью земли, под которой расположена пещера, - зависит от закона собственности. Но закон просто определяет человека, с которым следует заключить контракт на использование пещеры. Используется ли пещера для хранения банковской информации, как хранилище для природного газа или для выращивания грибов, зависит не от законов о собственности, но от того, кто больше заплатит за пользование пещерой - банк, корпорация природного газа или грибной концерн» [24, с. 25].

Затем Коуз отмечает, что это положение, которое трудно оспаривать в случае с правом на использование пещеры, может быть использовано также и для права на излучение электромагнитных

волн (или на создание дымового загрязнения). Используя цепь аргументов, которые в настоящее время широко известны, Коуз показал, что независимо от того, кому будет изначально предоставлено право собственности на ограниченный ресурс, оно всё равно будет приобретено тем, для кого представляет наибольшую ценность: «... хотя разграничение прав является существенной предпосылкой рыночных трансакций ... конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правового решения» [24, с. 27]. Это и есть содержание теоремы Коуза в оригинальной версии.

Более подробно Коуз развивает свои аргументы в статье «Проблема социальных издержек» (1960), где ясно показывает, что достижение такого результата возможно только при нулевых трансакционных издержках [25]. В этой работе он продолжает начатое исследование и изучает влияние права на работу экономической системы, а также проясняет фундаментальную роль трансакционных издержек в процессе формирования общественных институтов, в том числе обеспечивающих интернализацию внешних эффектов.

Экономический смысл теоремы Коуза заключается в том, что стороны способны путём переговоров прийти к решению, максимизирующему совокупную полезность результатов общественного производства. В такой модели право неизбежно и закономерно перейдёт к тому субъекту, который придаёт «спорному» ограниченному ресурсу наивысшую субъективную оценку.

Важно подчеркнуть, что Коуз использовал гипотезу нулевых трансакционных издержек не как описание реальности, а как аналитический инструмент. Он демонстрировал, что в идеальных условиях правовая система не влияет на конечное размещение ресурсов. Следовательно, в реальном мире именно положительные трансакционные издержки придают спецификации прав собственности экономическое значение.

Когда издержки переговоров отличны от нуля, распределение прав собственности начинает определять структуру производства. Отсюда следует принципиальный вывод о том, что правовая система становится неотъемлемой и важнейшей частью экономического механизма. Таким образом, институт собственности выступает не юридическим оформлением уже существующих отношений, а фактором, формирующим собственно хозяйственные решения.

Институциональная теория рассматривает права собственности как набор разрешённых действий в отношении экономических ресурсов. Их спецификация всегда неполна, поскольку полное описание всех возможных ситуаций распределения и закрепления прав собственности требует по истине бесконечных затрат.

Следовательно, практически каждое право собственности носит относительный характер в том смысле, что оно всегда связано с определёнными ограничениями. Степень его определённости зависит от соотношения выгод и затрат на защиту и уточнение этого права. Чем выше стоимость «определения и контроля», тем более «размытым» остаётся право. В этом контексте экстерналии как раз и представляют собой проявление неполноты прав, то есть те последствия использования ресурса, которые не закреплены за конкретным субъектом.

Одним из ключевых положений теории Коуза стало утверждение об обоюдостороннем характере проблемы внешних эффектов. Эта проблема никогда не является односторонней, поскольку предотвращение (или компенсация) ущерба одной стороне всегда требует определённых ограничений для другой. Поэтому задача состоит не в устранении негативного воздействия как такового, а в выборе варианта, обеспечивающего наименьшие совокупные издержки для обеих сторон взаимодействия.

Здесь возможны различные решения, в числе которых могут быть изменение технологии, корректировка поведения пострадавшей стороны, договорённости о компенсации и пр. Экономически эффективным станет тот вариант, который позволит минимизировать суммарные издержки обеих взаимодействующих сторон.

Из теории Коуза следует, что вмешательство государства оправдано не самим фактом

существования внешнего эффекта, а величиной трансакционных издержек. Если стороны могут договориться об устранении внешнего эффекта самостоятельно, то государственное регулирование в такой ситуации избыточно и лишено всякого смысла. Если же издержки переговоров велики, то государство может повысить эффективность, установив чёткие права собственности на ограниченные ресурсы, сформировав тем самым правила взаимодействия экономических субъектов.

Таким образом, государство выступает не «корректором цен» посредством фискальных инструментов (налогов и субсидий), а «организатором» институциональной среды.

Рассуждения, лежащие в основе теоремы Коуза, имеют существенно более широкий смысл, чем простое объяснение механизма устранения внешних эффектов путём переговоров и достижения договорённостей. Эти рассуждения приводят к пересмотру фундаментальных представлений о роли государства, природе рынка и источниках экономической неэффективности. Анализ последствий применения теории Коуза позволяет сформулировать ряд ключевых выводов, имеющих важное значение для практического регулирования экстерналий.

Первый вывод заключается в признании фундаментальной роли трансакционных издержек в функционировании экономических систем. В условиях, когда они имеют положительное значение (что соответствует реальной картине экономической действительности), законодательная деятельность государства, и прежде всего процесс спецификации прав собственности, начинает оказывать определяющее воздействие как на структуру общественного производства, так и на общую экономическую эффективность.

По существу, теорема Коуза предлагает решение одного из «вечных» вопросов экономической теории: при каких обстоятельствах законы производства и распределения могут существовать независимо друг от друга? Согласно теореме, условием автономности производственных процессов и процессов распределения доходов выступают нулевые трансакционные издержки. При этом размытость прав собственности свидетельствует лишь о запредельно высоких издержках их спецификации и защиты. Как только трансакционные издержки становятся положительными, отношения собственности неизбежно встраиваются в производственные процессы [4, 5, 19]. Поскольку в реальной экономике нулевой уровень таких издержек недостижим, все аспекты реального производства и спецификации имущественных прав по умолчанию всегда находятся в тесной взаимосвязи.

Второй вывод фиксирует прямую зависимость между наличием внешних эффектов и степенью определенности прав собственности. Экстерналии возникают лишь тогда, когда права собственности оказываются размытыми или недостаточно специфицированными [7, 17]. Любые издержки или выгоды, порождаемые социальным взаимодействием, содержат в себе потенциал их «трансформации» во внешние эффекты.

Теорема Коуза позволила раскрыть глубинный экономический смысл института собственности. Заключается он в том, что, если бы удалось добиться абсолютно чёткой спецификации прав (при которой все последствия деятельности субъекта замыкались бы исключительно на нём), это привело бы к автоматической интернализации любых экстерналий.

Очевидно, что без предварительного разграничения прав невозможны никакие последующие трансакции по их обмену или перераспределению. При этом зачастую само по себе законодательное закрепление прав собственности способно устранить внешние эффекты без дополнительного вмешательства. Таким образом, формирование чётких прав собственности открывает прямой путь к интернализации внешних эффектов и преодолению связанной с ними неэффективности в распределении экономических ресурсов.

В настоящее время в экономической теории концепция Коуза находит своё практическое применение в части формирования негаресурсов и создания их рынка в целях интернализации внешних эффектов [3, 23]. Парадигма генерирования негаресурсов была предложена в докладах Римского клуба [1, 2] и сегодня является одним из наименее изученных аспектов современных

научных исследований.

Возможность практического применения теории негаресурсов привлекает сегодня внимание учёных, главным образом, применительно к торговле правами на выбросы парниковых газов [15], а также к расширению возможностей развития экономики совместного потребления (шеринговой экономики) [13, 14, 16, 21].

Третий вывод переворачивает традиционную интерпретацию природы экстерналий на диаметрально противоположную, квалифицируя их не как «фиаско рынка», а как следствие несовершенства государственного регулирования. Основным способ нейтрализации внешних эффектов видится в институциональном оформлении прав собственности.

Более того, нередко сами экстерналии провоцируются действиями государства, которое создает административные и правовые барьеры, препятствующие заключению добровольных сделок по интернализации. Следовательно, причины возникновения внешних эффектов и их негативных последствий следует искать в дефектах законодательной системы. Если в ситуации с экстерналиями и можно говорить о «провале», то это провал не рыночного механизма, а именно государства. В этом смысле теорема Коуза снимает с рыночной системы и института частной собственности традиционные обвинения в генерировании внешних эффектов (включая и те, что возникают в сфере природопользования и связаны с загрязнением окружающей среды).

Коренная причина экстерналий кроется, таким образом, не в избыточности, а в недостаточном развитии отношений частной собственности. По своей сути внешние эффекты представляют собой не что иное, как неспецифицированные и, следовательно, не вовлеченные в экономический оборот права собственности. Если пигувианская традиция рассматривает экстерналии сквозь призму «провалов» рынка, требующих корректирующих действий государства, то теория прав собственности предлагает диаметрально противоположный вариант: углубление спецификации прав и всемерное расширение сферы рыночных взаимодействий [20].

Следующее важное следствие касается оценки роли государства. Сам факт существования внешнего эффекта не является достаточным основанием для государственного вмешательства в какой бы то ни было форме, будь то введение налогов, установление субсидий или наложение запретов. При принятии решения о целесообразности государственного регулирования необходимо сопоставлять предельные издержки альтернативных решений, таких, например, как переговоры между заинтересованными сторонами, являющимися источниками и реципиентами внешнего эффекта.

Государство должно выбирать тот вариант, который обеспечивает наименьшие суммарные затраты. При этом регулирование само по себе также сопровождается издержками (например, издержками поиска информации, издержками контроля, издержками бюрократическими и пр.). Поэтому в некоторых случаях «лечение» может оказаться дороже «самой болезни».

Из теории Коуза следует, что задача заключается не в устранении внешних эффектов любой ценой, а в минимизации совокупных общественных издержек. В этом смысле иногда эффективнее допустить существование экстерналий, чем пытаться полностью их устранить.

Так, например, снижение загрязнения окружающей среды до нуля может потребовать затрат, существенно превышающих ущерб от самого загрязнения. Следовательно, оптимум достигается не при отсутствии негативного экстерналиального воздействия, а при равенстве предельных затрат его предотвращения, с одной стороны, и предельного ущерба, с другой.

Таким образом, регулирующая политика государства должна быть ориентирована на выбор наименее затратного варианта использования ресурсов.

Последний вывод касается практических инструментов регулирования. Наиболее эффективным способом интернализации часто оказывается не налоговое воздействие, а создание условий для добровольных соглашений между экономическими субъектами. В этой связи можно сказать, что государство выступает «архитектором» институциональной среды, в рамках которой

участники способны самостоятельно достигать эффективных решений.

Одним из наиболее перспективных инструментов новой институциональной среды, активно создаваемой сегодня в целях сокращения экологического ущерба, обеспечения экологической безопасности и поддержания устойчивого развития, является формирование модели циркулярной экономики [22].

Итак, теория Коуза переносит акцент экономической политики государства в отношении внешних эффектов с перераспределения затрат и выгод на организацию взаимодействия. Регулирование экстерналий превращается из задачи корректировки цен в задачу проектирования правил.

Проведённый анализ показывает, что концепции экономики общественного благосостояния и институционализма не являются простым продолжением друг друга. Они представляют собой две различные исследовательские парадигмы, основанные на принципиально отличающихся представлениях о функционировании экономики, природе неэффективности рыночного механизма и роли государства. Сопоставление позиций ключевых представителей этих двух концепций позволяет выявить фундаментальные различия в понимании механизмов интернализации экстерналий.

В пигувианской традиции внешние эффекты трактуются как отклонение от общественно оптимального состояния, возникающее вследствие несовпадения частных и общественных издержек. Рыночная цена не отражает всех последствий хозяйственной деятельности, поэтому возникает необходимость её корректировки.

Институциональный подход рассматривает ту же проблему иначе. Внешний эффект понимается как проявление неопределённости прав собственности. Экономический агент не учитывает часть последствий своей деятельности не потому, что рынок несовершенен сам по себе, а потому, что отсутствуют правила закрепления этих последствий за конкретным субъектом.

Иными словами, в первом случае экстерналии — это «ошибка» ценового механизма, во втором — результат несовершенной (или отсутствующей) институциональной системы.

С точки зрения экономики благосостояния неэффективность возникает из-за неспособности рынка автоматически учитывать общественные издержки. Следовательно, требуется корректирующее вмешательство извне.

В институциональной теории источник проблемы смещается. Неэффективность порождается высокими издержками взаимодействия и неопределённостью прав. При наличии возможности переговоров участники способны самостоятельно прийти к эффективному результату.

Таким образом, пигувианская модель объясняет проблему несовершенством рынка, а коузианская — несовершенством институтов.

Наиболее существенное расхождение в этих моделях касается функций государства.

В модели Пигу государство выступает активным регулятором. Оно должно измерить величину внешнего эффекта, определить оптимальный размер налога или субсидии и изменить структуру стимулов экономических агентов. Регулирование носит корректирующий характер, при котором государство напрямую влияет на цены и объёмы производства.

В теории Коуза государству отводится иная роль. Оно не заменяет рынок, а создаёт условия для его функционирования — закрепляет права, обеспечивает их защиту и снижает издержки взаимодействия. Основным механизмом интернализации переносится с фискальных инструментов на договорные отношения.

Таким образом, если в первом подходе государство корректирует результат, то во втором — формирует правила, при которых результат достигается самими участниками. Экономика благосостояния делает акцент на фискальных инструментах (налогах и субсидиях) в предположении, что через изменение цен можно привести частные решения к общественно оптимальным. Институциональный подход, напротив, рассматривает налоги лишь как один из возможных, но

далеко не как универсальный и, тем более, единственный инструмент. Здесь предпочтение отдаётся спецификации прав собственности, судебным процедурам, переговорам и контрактам.

Следовательно, различие состоит в выборе механизма координации. В пигувианской модели взаимодействие между источником воздействия и «пострадавшей» стороной опосредовано государством. Экономические агенты не обязаны вступать в переговоры друг с другом — их поведение корректируется через систему налогов. В коузианской логике, напротив, взаимодействие носит обоюдосторонний характер. Проблема рассматривается как конфликт альтернативных способов использования ресурса, который может быть решён путём достижения договорённостей. Государство лишь обеспечивает правовую возможность соответствующего соглашения.

Существенное различие касается и применимости подходов на практике. Пигувианская модель требует точного знания величины внешнего ущерба, что зачастую невозможно. Институциональный подход не нуждается в точной оценке — достаточно того, чтобы стороны могли просто сопоставить свои выгоды и затраты.

В результате коузианская схема оказывается менее требовательной к информации, но более чувствительной к уровню транзакционных издержек.

Несмотря на принципиальные расхождения, обе концепции имеют и общую основу. Они исходят из необходимости интернализации внешних эффектов и признают значимость государственной системы правил. Различие заключается в способе достижения цели.

Экономика благосостояния предполагает корректировку поведения через бюджетные механизмы. Институционализм — через организацию правовой среды и добровольные соглашения.

Таким образом, данные теоретические направления не столько опровергают друг друга, сколько описывают разные условия функционирования экономики. Первое - мир высокой, а второе - мир низкой стоимости взаимодействия.

Заключение

Проведённое исследование показало, что теория внешних эффектов формировалась в рамках двух самостоятельных направлений экономической мысли — экономики общественного благосостояния и институционализма. Каждое из них предлагает собственное объяснение природы экстерналий и, соответственно, собственный механизм их интернализации.

Подход, развивавшийся в русле экономики благосостояния, рассматривает внешние эффекты как отклонение от общественно оптимального распределения ресурсов. Несовпадение частных и общественных издержек приводит к искажению ценовых сигналов и, как следствие, к неэффективному объёму производства. В данной логике государство должно выступать активным регулятором. Посредством налогов и субсидий оно изменяет систему стимулов экономических агентов, приводя их решения в соответствие с общественными интересами. Интернализация достигается через корректировку цен и перераспределение доходов.

Институциональная теория предлагает иное объяснение. Внешние эффекты возникают не из-за внутренней неспособности рынка функционировать эффективно, а вследствие неопределённости прав собственности и высоких издержек взаимодействия между участниками. Если права чётко закреплены, а переговоры возможны, то стороны способны самостоятельно прийти к взаимовыгодному решению. Следовательно, задача государства заключается не в непосредственном воздействии на цены, а в формировании институциональной среды — определении и защите прав, обеспечении исполнения контрактов и снижении транзакционных издержек.

Таким образом, различие между рассмотренными подходами проявляется, прежде всего, в понимании источника экономической неэффективности. Если экономика благосостояния связывает её с несовершенством рыночного механизма, то институционализм — с несовершенством правил взаимодействия. Соответственно различаются и предлагаемые инструменты. В первом случае — это фискальное регулирование, во втором — институциональное проектирование.

Вместе с тем концепции Пигу и Коуза не являются взаимоисключающими. Они описывают

различные условия функционирования экономики. При высоких транзакционных издержках налоговые и административные меры могут оказаться более эффективными, в то время как при низких предпочтительными станут договорные механизмы, основанные на чётко определённых правах собственности. Следовательно, выбор политики в отношении интернализации должен определяться сравнением общественных издержек альтернативных способов регулирования.

В конечном итоге современное понимание интернализации внешних эффектов складывается из синтеза обоих подходов. Государство одновременно выступает и регулятором, и создателем институциональной среды. Применяя фискальные инструменты, оно, тем не менее, должно обеспечивать функционирование системы прав и контрактов, позволяющей экономическим агентам учитывать последствия своих действий.

Такой комплексный взгляд позволяет рассматривать регулирование экстерналий не как единый универсальный механизм, а как набор альтернативных решений, применяемых в зависимости от конкретных экономических условий. Именно это обстоятельство определяет практическую значимость сочетания пигувианской и коузианской традиций в современной политике природопользования и охраны окружающей среды в части регулирования экологических внешних эффектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вайцзеккер, Э. Фактор четыре. Затрат - половина, отдача - двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э.Вайцзеккер, Э.Ловинс, Л.Ловинс. - М.: Academia, 2000. - 400 с.
2. Вайцзеккер, Э. Фактор пять: формула устойчивого роста / Э.Вайцзеккер, М.Х.Смит, К.Харгроуз. - М.: АСТ-Пресс, 2013. - 368 с.
3. Жуковский, Е.М. К устойчивому дорожному хозяйству через производство негаресурсов / Е.М.Жуковский, С.Е.Кравченко, Н.В.Шехова // Наука и техника. - 2023. - Т.22, № 3. - С. 256-264. DOI 10.21122/2227-1031-2023-22-3-256-264. - EDN CXODNE.
4. Калягин, Г.В. Маяк после Коуза: альтернативные способы предоставления благ и функции государства / Г.В.Калягин // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2021. - № 2. - С. 247-264. DOI: 10.38050/013001052021211. - EDN: TCFCNA
5. Капелюшников, Р. Рональд Коуз, или сотворение рынков / Р.Капелюшников // США: экономика, политика, идеология. - 1993. - № 1. - С. 15-24. EDN: VWUASX
6. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / под ред. Р.Капелюшникова. - М.: Новое издательство, 2007. - 224 с.
7. Малышев, Б. Критика критики теоремы Коуза / Б.Малышев // Вопросы экономики. - 2002. - № 10. - С. 100-102.
8. Нуреев, Р.М. Рональд Коуз – человек и теорема / Р.М.Нуреев, Ю.В.Латов // Историко-экономические исследования. - 2021. - Т. 22. - № 4. - С. 663—692. DOI: 10.17150/2308-2488.2021.22(4).663-692 - EDN: UGRWQN.
9. Олейник, А. Институциональная экономика. Тема 5. Теорема Коуза и транзакционные издержки / А.Олейник // Вопросы экономики. - 1999. - № 5. - С. 139-154.
10. Пахомова, Н.В. Экономика природопользования и экологический менеджмент / Н.В.Пахомова, К.К.Рихтер, Г.Б.Малышков, А.В.Хорошавин. - М.: Юрайт, 2026. - 411 с. EDN: GJLYNC.
11. Пахомова, Н.В. Экологический менеджмент на предприятии / Н.В.Пахомова, К.К.Рихтер, Г.Б.Малышков, А.В.Хорошавин. - М.: Юрайт, 2026. - 160 с.
12. Пигу, А.С. Экономическая теория благосостояния. - М.: Прогресс, 1985. - 512 с.
13. Плотников, В.А. Экономика совместного потребления: понятие, особенности, перспективы развития / В.А.Плотников, Я.А.Анисимова // Управленческое консультирование. - 2023. - № 1. - С. 42-51. DOI: 10.22394/1726-1139-2023-1-42-51 - EDN: XQTLUC.
14. Радаев, В.В. Нестандартное потребление. - М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2025. - 216 с. DOI: 10.17323/978-5-7598-4131-9 - EDN: PFROVD.
15. Ракинцев, Д.С. Влияние углеродного регулирования и ESG-повестки на экономику России / Д.С.Ракинцев // Эко. - 2025. - № 1. - С 8-22. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2025-1-8-22 - EDN: JXWJTG.
16. Роженцова, Е.В. Факторы проэкологического поведения граждан / Е.В.Роженцова, Е.А.Третьякова, Д.В.Шимановский // ЭКО. - 2023. - № 2. - С. 123-136. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2023-2-123-136 - EDN: BHSZFA.
17. Сергеев, А.М. Права собственности и проблема внешних эффектов / А.М.Сергеев // Российский экономический журнал: Электронное приложение. - 2019. - № 4. - С. 1-9. DOI: 10.34076/2219-6838-2019-4-64-72. - EDN: DMHYQO.
18. Цели в области устойчивого развития // Организация объединенных наций (ООН): официальный сайт. - URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/> (дата обращения 28.02.2026).
19. Шаститко, А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения / А.Шаститко // Вопросы экономики. - 2002. - № 10. - С. 96-100.
20. Шаститко, А.Е. Коузианство против пигувианства: идеи, ценности, перспективы / А.Е.Шаститко, Н.С.Павлова // Вопросы экономики. - 2022. - № 1. - С. 23-46. DOI: 10.32609/0042-8736-2022-1-23-46 - EDN: XGRJFB.

21. Шехов, И.А. Экономика совместного потребления в условиях цифровизации / И.А.Шехов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2023. - № 4 (142). – С. 192-197. EDN BSQOHV.
22. Шехов, И.А. Исследование циркулярной экономики с позиции политэкономии / И.А.Шехов, Л.А.Миэринь // Государство и рынок в контексте противостояния западноевропейской и евразийской хозяйственных систем: Сб. научн. статей / под ред. Т.А.Селищевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2025. – С. 35-42. EDN: RKUNOE
23. Шехов, И.А. Содержание экономической категории «негаресурсы» / И.А.Шехов, Л.А.Миэринь // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2025. - № 1 (151). – С. 7-10. EDN: ZXVZRP
24. Coase, R. The Federal Communications Commission // Journal of Law and Economics. – 1959. – Vol. 2 (October). - P. 1-40.
25. Coase, R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. - 1960. - Vol. 3, no. 1. - P. 1-44.
26. Pigou, A.C. The Economics of Welfare. - London.: Macmillan & Co, 1920. – 837 p.
27. Stigler George J. The Theory of Price. - N.-Y.: Macmillan Co., 1966. – 371 p.

Scientific Discussion on the theoretical and methodological foundations of Internalization of Externalities

Shekhov Ivan Aleksandrovich

Post-graduate student,

Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg, Russian Federation

E-mail: shekhov94@gmail.com

KEYWORDS

Economics of welfare, institutionalism, internalization of externalities, Pigouvian taxes, Coase's theorem, specification of property rights

ABSTRACT

The article is devoted to the main points of discussion of the two most important fundamental areas of economic thought – Economics of Welfare and institutionalism - on the internalization of externalities. The relevance of the topic is due to the huge dependence of the effectiveness of government regulatory measures aimed at reducing environmental damage, ensuring environmental safety and maintaining sustainable development on the effectiveness of the system of internalization tools. The purpose of the study is to analyze and summarize the scientific views of A.Pigou and R.Coase on the issue of a principled approach to the regulation of externalities in order to develop an effective system of intensification. To achieve this goal, the following tasks were solved. The theoretical and methodological foundations of the problem of external effects were considered. The essence of A.Pigou's principled approach to their regulation was characterized. The alternative approach of R.Coase was analyzed. Coase's approach to solving the problem of externalities. Comparison criteria are identified and a comparative analysis of the two approaches is carried out. Their conceptual differences, limitations, as well as the conditions under which each of them can be most effective are identified. The scientific paradigms of the Economics of Welfare and the institutional theory of the problem of regulating externalities demonstrate both similarities and differences. The commonality of positions is manifested in the recognition of the fact that the possibility of internalization by adjusting marginal private costs, taking into account the external effect, is largely due to government actions. The differences relate to ideas about the tools of state regulation of external effects. While proponents of Economics of Welfare emphasize fiscal methods (taxes and subsidies), representatives of institutionalism insist on minimizing the direct involvement of the state, reducing its role to a clear specification and protection of property rights, which creates the basis for an effective solution of the problem through the use of market mechanisms. The scope of the research results lies in the field of economic theory, the history of economic studies, environmental economics and environmental management.

Экономика креативных индустрий в цифровую эпоху

Субач Татьяна Ивановна 

Кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО Красноярский государственный аграрный университет, г. Красноярск, Российская Федерация

E-mail: subachtanya@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

белый список, инновации, креативные индустрии, цифровизация, бизнес-модели, цифровые технологии, рост экономики, ВВП, цифровая эпоха, глобализация

АННОТАЦИЯ

В настоящее время креативные индустрии играют важную роль в поддержании культурного разнообразия и самобытности, а в условиях глобализации и миграции они способствуют обмену культурными ценностями и идеями. Цель исследования – изучить развитие креативных индустрий в условиях цифровой трансформации и их влияние на экономический рост, культурные и социальные изменения. Задачи включают: анализ нормативной базы и терминологии, изучение регионального опыта развития креативных индустрий и их вклада в экономику, исследование роли цифровых платформ, социальных сетей и новых бизнес-моделей, рассмотрение и выявление существующих проблемы в креативных индустриях и предложить рекомендации по их разрешению. Экономика креативных индустрий в цифровую эпоху демонстрирует огромный потенциал и возможности для роста, однако требует от участников отрасли гибкости, инновационности и стратегического подхода к развитию. При стремительном развитии цифровых технологий креативные индустрии меняются и адаптируются, оказывая значительное влияние на социальные и культурные тренды, формируя общественное мнение и создавая новые формы взаимодействия. Интернет и цифровые платформы позволяют творческим индивидуумам и компаниям выходить на международные рынки без значительных капиталовложений, что безусловно способствует разнообразию и конкуренции. В то же время, в условиях информационной перегрузки важность уникального и качественного контента возрастает. Цифровые технологии способствовали возникновению новых бизнес-моделей, таких как стриминг, подписка на контент и краудфандинг. Это открывает новые возможности для креативных профессионалов и компаний. Социальные сети и онлайн-платформы позволяют напрямую взаимодействовать с потребителями, что способствует созданию персонализированного контента и повышению вовлеченности аудитории. Направления по развитию креативных индустрий требуют взаимодействия государственных, частных и некоммерческих организаций, а также активного участия самих креативщиков.

JEL codes: O34, O47, F6, F16, F17, R11

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-53-65>

Для цитирования: Субач, Т.И. Экономика креативных индустрий в цифровую эпоху / Т. И. Субач. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.53-65. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

В условиях экономической нестабильности, глобальной поляризации и роста неравенства в XXI веке необходимо разрабатывать стратегии развития на уровне государства и региона, чтобы ответить на значительные культурные, социальные, технологические и экономические изменения.

В этом контексте понятие «креативные индустрии» связывает культурную, экономическую и технологическую сферы и являются важным звеном глобальной экономики. Они способствуют социальной интеграции, экономическому разнообразию, личностному развитию и устойчивому развитию регионов и стран. Так, сегодня креативные индустрии признаются источником инноваций, экономического роста и общественной сплоченности [1].

Благодаря внедрению цифровых технологий в разные сферы жизни и производства [2, 3] они становятся частью экономической, политической и культурной жизни человека [4]. Внедрение

цифровых технологий в производство и повседневную жизнь делает эти индустрии частью экономической, политической и культурной жизни. При них меняются способы производства товаров и услуг, повышается эффективность управления и производительность, сокращаются временные и пространственные барьеры [5, 6]. В тоже время, интеграция цифровых технологий и инноваций во все процессы креативной экономики позволит создать конкурентоспособность российских творческих продуктов, расширение занятости в секторе и активное внедрение современных технологий для создания и распространения контента [7].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что креативные индустрии становятся мощным двигателем экономики, принося значительную часть ВВП и миллионы рабочих мест. Активно пересекаясь с цифровыми технологиями они открывают новые возможности для развития общества и бизнеса.

Новизна темы заключается в исследовании влияния креативных индустрий на изменения происходящие в культурной, социальной и экономической сферах в эпоху цифровой трансформации.

Цель и задачи исследования

Цель исследования – изучить развитие креативных индустрий в условиях цифровой трансформации и их влияние на экономический рост, культурные и социальные изменения.

Задачи включают: анализ нормативной базы и терминологии; изучение регионального опыта развития креативных индустрий и их вклада в экономику; исследование роли цифровых платформ, социальных сетей и новых бизнес-моделей; рассмотрение и выявление существующих проблем в креативных индустриях и предложить рекомендации по их разрешению.

Методы

В работе использованы теоретические методы: анализ отечественной литературы, синтез, наблюдение, обобщение и систематизация.

Обсуждение

Исторически системное научное изучение творчества началось в 1960-х (эвристика как направление), уточняют Игнатова Т.В., Пономарева А.М., Пономарев М.А. [7]. Евменов А.Д., Байков Е.А., Еникеева Л.А. [и др.] отмечают, что сам термин «творческие индустрии» в российских документах зафиксирован относительно недавно, с 2014 года. В российской литературе часто используются взаимозаменяемые термины «креативные», «творческие» и «культурные индустрии». Эксперты подчеркивают, что в цифровую эпоху креативные индустрии будут играть ключевую роль. От их идей зависит развитие творческих производств и качество новых продуктов [8].

В исследованиях, проводимых Гумеровой Г.И. и Шаймиевой Э.Ш. предложен новый термин (метода, технологии, инструмента) для развития креативных индустрий в РФ – «активное взаимодействие с цифровой экономикой с публикационной точки зрения» означающий, насколько и как конкретные креативные индустрии ассоциируют себя с креативными индустриями с публикационной точки зрения, что предполагает изучение проиндексированных в РИНЦ публикаций. Исследовательская задача «выявление нового термина (метода, технологии) для развития креативных индустрий в РФ» означает анализ проводимых российскими авторами исследований в области креативных индустрий, возможность применения разрабатываемых ими терминов (методов, технологий) для развития креативных индустрий в РФ [9].

Как отмечает Щербакова С.А., к креативным индустриям относится широкий перечень сфер – кино, дизайн, мода, архитектура, реклама, IT, искусство, музыка, туризм, гастрономия и др.; [10]. В тоже время, Игнатова Т.В. и другие предлагают дополнить список креативных индустрий и отнести к ним образовательную деятельность (высшие и средне-профессиональные учреждения), как креативно-инновационные организации, а их работников отнести к интеллектуально-креативному классу [7]. Авторами [8] подчеркивается, что креативные индустрии следует рассматривать как

возможность расширить обучение и трудоустройство людей с ограниченными возможностями, создавая дополнительные условия для саморазвития и помогают формировать более комфортную, доступную среду для большого круга людей. Развитие отрасли приносит экономические и социальные эффекты: рост малого и среднего бизнеса, создание рабочих мест, диверсификация экономики, рост несырьевого экспорта, повышение качества человеческого капитала и привлечение молодежи.

Морданов М.А. подчеркивает, что развитие креативных индустрий способствует привлечению квалифицированных кадров и поддержке местных ремесел. Также считает, что эту сферу можно использовать как инструмент возрождения экономически слаборазвитых районов, для диверсификации местной экономики, а также для обновления имиджа и формирования профильной специализации населенных пунктов и регионов [1].

О.В. Тарасюк и соавторы указывают, что стремительное распространение социальных сетей, массовое использование смартфонов, доступ к широкополосному интернету и развитие технологий машинного обучения и ИИ меняют мир. В таких условиях бизнесу нужно оперативно адаптироваться к требованиям «новой экономики» – растущим запросам клиентов и усиливающейся конкуренции [11]. Зубова Ю.А. отмечает, что цифровые платформы снимают географические ограничения и открывают региональным креативным предприятиям выход на мировые рынки, однако требуя от них цифровой грамотности, умения монетизировать и продвигать свои продукты. При ограниченных бюджетах для поддержки отрасли целесообразно разрабатывать практические «гайды» и подборки сервисов с учетом региональной специфики – это упростит выход на платформы и решит типичные логистические и маркетинговые задачи [12].

Любой вопрос, касающийся нововведений, всегда требует разработки нормативно-правовой документации и в дальнейшем, при необходимости, ее доработки. Так, Департамент развития социальной сферы и сектора некоммерческих организаций достигает поставленных целей путем формирования и совершенствования нормативно-правовой базы и содействия деятельности органов государственной власти по развитию креативных (творческих) индустрий [13].

При участии «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов» впервые, в 2021 году в России приняли Концепцию развития креативных (творческих) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки до 2030 года. В этом документе сказано, что креативные индустрии являются ядром креативной экономики. В свою очередь, поясняется, что креативная экономика – это тип экономики, основанный на капитализации интеллектуальной собственности во всех областях человеческой деятельности: научной, научно-технической, культурной и в целом творческой [14]. Согласно данной концепции, Правительство РФ ожидает к 2030 году вклад от креативных индустрий в ВВП – 6%.

Этот же, 2021 год стал международным годом креативной экономики по версии ООН. А в России создали Федерацию креативных индустрий и Российский центр оборота прав на результаты творческой деятельности (РЦИС) [16].

Реализация Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 г. будет способствовать достижению следующих национальных целей развития Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»: во-первых, возможности для самореализации и развития талантов; во-вторых, достойному, эффективному труду и успешному предпринимательству и в-третьих, цифровой трансформации.

Там также говорится, что рост творческих индустрий как в стоимостном плане, так и по объему производства дает мультипликативный экономический эффект [15], который дает прямой и косвенный эффекты. При прямом эффекте: увеличивается выпуск товаров и услуг, растут поступления в бюджет и появляются новые рабочие места. При косвенном эффекте: творческие

отрасли стимулируют развитие смежных сфер через цепочки поставщиков, партнеров и контрагентов. В результате повышаются зарплаты, что увеличивает потребительский спрос, и это, в свою очередь, вызывает дополнительный (индуцированный) рост выпуска и в самих креативных, и в связанных с ними отраслях [16].

Летом 2024 года Госдума приняла Федеральный закон «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» с целью поддержки и стимулирования развития творческих отраслей и бизнес, обеспечивать безопасность в этой области и поддерживать уровень образования. Закон передает вопросы государственной поддержки креатива субъектам РФ. К примеру, в 2025 году в Москве откроется кластер видеоигр и анимации. Благодаря информационной поддержке популяризируется креативный кластер, такие как Московская международная неделя кино, Московская международная издательская неделя и Московская международная неделя креативных индустрий [15].

Таким образом, упомянутый выше закон и Концепция строит понятие креативных индустрий вокруг понятия интеллектуальной собственности, то есть результатов интеллектуальной деятельности человека (произведений науки, литературы и искусства, программ ЭВМ и баз данных, изобретений) [14]. Сектор креативных (творческих) индустрий обладает потенциалом создания высокой добавленной стоимости, что делает его привлекательным как для предпринимателей, так и для инвесторов [17].

Для развития креативных индустрий свое решение предлагает Российский союз промышленников и предпринимателей, рекомендуя обеспечить налоговыми льготами и преференциями компаний, которые покупают творческие продукты отечественных производителей. И для получения полной картины сектора Минэкономразвитию предлагает вести реестр участников креативных индустрий [15].

Исходя из сказанного, Минэкономразвития подготавливает проект постановления правительства о передаче полномочий по ведению реестра креативных компаний, которые имеют право воспользоваться мерами государственной поддержки. Также Минэкономразвития планирует актуализировать перечень кодов ОКВЭД и добавить к числу креативных индустрий смежные виды деятельности, такие как продвижение и распространение креативных продуктов. Это позволит распространить на них действие отраслевых льгот, предусмотренных для развития креативной экономики [12, 18].

Развитая экосистема креативных индустрий в регионах и интеграция опыта на пространстве всей страны позволят выявить наиболее эффективные творческие инициативы, решить вопросы занятости, усилить туристский потенциал региональных локаций, повысить долю креативного и инновационного предпринимательства [8].

Также для регионов, Минэкономразвития России подготовило и направило Методические рекомендации по развитию креативных (творческих) индустрий в субъектах Российской Федерации от 2025 года, включающие разделы о нормативном правовом регулировании, институциональной структуре, инфраструктуре и мерах поддержки, функциях органа власти субъекта Российской Федерации, информационного освещения и методологии мониторинга состояния сектора. Данные методические рекомендации носят рекомендательный характер и предлагаются к использованию в работе по развитию в сферы креативных (творческих) индустрий в субъектах Российской Федерации [14]. Важно чтобы росла конкурентоспособность российских креативных индустрий на глобальном рынке, чтобы российские бренды экспортировали свою продукцию и сервисы на зарубежные рынки [16].

В целом, развитие креативной (творческой) индустрии даст возможность развития своего дела широким слоям населения, в том числе женщинам; лицам с ограниченными возможностями здоровья; людям, проживающим в сельской местности и в малых городах. Позволит преодолеть ограничения развития, связанные с недостаточным объемом локального рынка и удаленностью

места проживания предпринимателя, сохранять человеческий капитал в регионах и муниципальных образованиях и обеспечить сбалансированное территориальное развитие [17].

Однако, в основных проблемах развития российского сектора креативных индустрий отмечается отсутствие простых, очевидных и сквозных для всех отраслей экономики критерии распознавания кампаний креативной сферы, неравномерность включения регионов в ее развитие и коммерциализацию результатов деятельности [10].

Нужна система институтов на федеральном и региональном уровнях, которые будут внедрять инструменты поддержки креативных индустрий. Важным шагом может стать создание целевого инвестиционного фонда. Эффективными мерами поддержки также могли бы быть специальные налоговые режимы, льготы на пользование инфраструктурой и по кредитованию проектов, а также субсидирование процентных ставок по займам [8].

Господдержка креативных индустрий должна заключаться не столько в создании новых форм, сколько в выстраивании логики системы помощи, в нахождении баланса между грантами и инвестициями, в стимулировании бизнеса к самостоятельным вложениям. Государство предоставляет гранты, вводит льготы, развивает инфраструктуру.

«В целом можно сказать, что сегодня около 80% набора инструментов поддержки уже существует». При этом отмечается, что, несмотря на активность грантовых институтов, системного инвестиционного контура пока не создано. Хотя существует идея специализированного инвестиционного фонда с венчурной логикой, который мог бы финансировать проекты на стадии масштабирования. Также существуют и «прослойки постоянных грантополучателей», считающих бюджетные деньги исключительно источником льгот, а не стимулом к развитию [18].

Несомненно, гранты и субсидии – основной инструмент поддержки. Президентский фонд культурных инициатив финансирует проекты в культуре и креативных индустриях суммами до 100 млн рублей. Например, на первый конкурс 2025 года выделили 5 млрд рублей, на второй – 3,828 млрд рублей. Право на гранты имеют некоммерческие и коммерческие организации, индивидуальные предприниматели и муниципальные учреждения. Минкультуры и Минэкономразвития тоже проводят конкурсы и предоставляют субсидии, в том числе на создание «школ креативных индустрий» и региональных кластеров. Кроме того, действует федеральная программа льготного кредитования для малого и среднего предпринимательства, средства которых можно направлять на оборотные и инвестиционные цели. Процентная ставка состоит из ключевой ставки Центрального Банка + 2,75 п.п., максимальная сумма заимствования до 2 млрд рублей со сроком предоставления до 10 лет.

Развитие креативных индустрий в регионах играет ключевую роль в экономическом росте и формировании инновационной среды. Так, в 2020 году Свердловская область один из первых регионов начал создавать свою инфраструктуру для развития креативных индустрий. Процесс начался с ревитализации бывших промышленных площадок: железоделательного завода XVIII века в Сысерти и чугуноплавильного завода Демидовых в Черной Источине под Нижним Тагилом. Эти объекты стали первыми региональными креативными кластерами [19].

На сегодняшний день ряд регионов представляют инфраструктурные проекты. Так, в Рязанской области запланирована трансформация исторического здания первой городской электростанции в креативный кластер. В Иркутской области анонсировано создание международного центра креативного туризма, музея кинематографии и домов креативных индустрий. В Ставропольском крае запускается региональный маркетплейс продукции креативных предпринимателей. Республика Тыва планирует развитие музыкально-креативного кластера вокруг традиционного искусства хоомея, а Республика Адыгея – продвижение региональных брендов, связанных с гастрономией, ремеслами и танцевальной культурой [20].

В Тюменской области ввели собственные инициативы: создано Агентство развития креативных индустрий. С 2022 года область формирует специализированный пакет поддержки, среди них

– грантовые конкурсы «Подъемник» и «Новая нефть», где финансирование предоставляется в виде компенсации затрат, что стимулирует предпринимателей. Отдельный блок – услуги по продюсированию проектов. Поддержка охватывает широкий спектр – от локального бренда «Тюменский ковер» до продвижения регионального кино и модных марок. Создана и образовательная среда – «Тюменская школа креативных индустрий», объединяющая курсы и акселераторы, городские лекции и детские программы.

В Мордовии, предметом народного промысла, драйвером интереса к традиционному искусству стал символ Подлесной Тавлы – тавлинская резная игрушка. Ремесленные практики показали, как они могут быть переосмыслены в современном ключе. Так, креативные бренды «Мордовский мореный дуб» развивает арт-пространство и интерьерные решения из древесины возрастом более двух тысяч лет, а INCRUA производит елочные игрушки. Наряду с ремесленными инициативами развивается и цифровой сектор. Компания BYTEX, работающая в Саранске с 2004 года, стала заметным игроком на рынке тестирования видеоигр. Сегодня в компании трудится более 270 специалистов, включая приезжих из других регионов, что подчеркивает привлекательность Мордовии для квалифицированных IT-специалистов [19].

В Москве действует комплексная система поддержки творческого сектора, в которую входят организация практикумов и маркетов, приглашения на международные форумы в качестве участников, гранты и другие меры. Предпринимателям предлагают инструменты для запуска своего дела, продвижения продукции и выхода на рынки России и других государств. Воспользоваться ими могут практически любые компании креативного сектора.

Агентство креативных индустрий в 2024 году реализовало более 125 проектов в Москве – акселераторы, конкурсы и крупные городские мероприятия: серию ярмарок «Креативные маркеты» с продукцией московских брендов, книжных издательств и арт-галерей, «Киношоурум», «Дизайн-цех», «Фабрика музыки», «Арт-фабрика», «Фабрика видеоигр», «Арт-сезоны», «Арт.Практикум», «ПРО.Креатус». На «Арт-сезонах» художники и галеристы могут бесплатно участвовать в крупнейших ярмарках и маркетах современного искусства: blazar, Cosmoscw, «АРТ МОСКВА» и WIN-WIN, проект «Арт.Практикум» дает художникам необходимые навыки для развития карьеры, а галеристам помогает наладить профессиональные процессы.

Развитие креативных индустрий в регионах: во-первых, повышает инвестиционный и туристический потенциал для города или региона. Так, в 2024 году некоммерческая организация в сфере культуры и искусства «Первая фабрика авангарда» провела в Иванове фестиваль современного искусства, который позиционировал город как центр «конструктивизма и авангарда, творческих открытий и экспериментов, динамики и обновления». Во-вторых, улучшает качество жизни населения, создает новые рабочие места и развивает секторы общепита, спорта, уличной торговли и искусства. Благодаря развитию отрасли возникают креативные кластеры, где проходят разные мероприятия для жителей и гостей города с возможностью реализовать свой предпринимательский потенциал. И в-третьих, развивает творческий потенциал жителей и гостей города. А проведение креативных и кинофестивалей, где каждый может принять участие, позволяет получить возможности для реализации, нетворкинга и наращивания социального капитала [16].

По состоянию на 2024 г. в России действовали 193,7 тыс. организаций креативных индустрий, что на 3% возросло к уровню 2023 года, при этом за год появилось 15,9 тыс. новых креативных бизнесов. Все большее число регионов делают ставку на развитие креативных индустрий. Так, если за 2022 г. только в 33 субъектах Российской Федерации число организаций креативных индустрий выросло или оставалось стабильным, то уже в 2023 и 2024 годах таких регионов стало вдвое больше – 67 и 59 соответственно. Более половины (53,6%) всех организаций, созданных в креативных индустриях в 2024 году приходится на Москву и Московскую область, лидировавшие еще с 2020 года [21].

На территории Ростовской области в 2023 году зафиксировано 9,4 тыс. креативных организаций,

из них 66 % относятся к малому бизнесу. Вклад предприятий креативных индустрий области в валовый региональный продукт в 2023 г. составил 42,3 млрд руб., или 1,8 %, общий объем выручки составил 46,3 млрд руб., при этом на 90 % он сформирован за счет малых и средних предпринимателей, на 60 % - представителями IT-индустрии и индустрии архитектуры и урбанистики [7].

Каждый год количество специалистов в креативном секторе увеличивается. За 2024 год рост работников в отрасли составил 12% [15]. В 2023 году численность работников, занятых в креативных индустриях увеличилась на 300 тыс. человек – с 4,3 до 4,6 миллиона человек. Больше их количество работает в таких индустриях, как «Программное обеспечение», «Реклама и пиар» и «Мода». На них приходится почти половина всех креативных компаний страны: 49 процентов организаций и 66 процентов индивидуальных предпринимателей.

Количество самозанятых в 2023 году в креативном секторе составило 200 тысяч человек, преимущественно оказывая маркетинговые, консалтинговые, рекламные и исследовательские услуги. Больше всего специалистов задействованы в области информационно-коммуникационных технологий, представители культуры и искусства.

Кроме того, креативные индустрии опережают экономику в целом по доле молодежи и работников с высшим образованием. Наибольшую долю составляют работники до 35 лет [16]. При этом, профильное образование имеет лишь половина работающих в креативных индустриях. Они могут сделать успешную карьеру, попав в профессию после окончания курсов или обучившись всему с нуля непосредственно в деле, благодаря тому, что в креативных индустриях ценится способность к соответствующему виду творчества и наличие нужных навыков, а не наличие самого диплома. Но это касается не всех креативных индустрий. Например, в IT-индустрии уже существенная доля работодателей обращает внимание на вуз, который окончил программист [14].

Креативные индустрии являются одним из самых перспективных направлений мировой экономики. Этот сектор демонстрирует более высокие темпы роста. Его вклад в мировой ВВП в 2022 году составил более 4%, в нем было занято более 1,5 % экономически активного населения планеты. В 2022 году совокупный вклад креативных индустрий в ВВП России составил 2,6%, а доля численности занятых – 4,6% [10].

Доля в ВВП в 2023 году составила 3,5 процента, в выручке организаций и индивидуальных предпринимателей – 3,7 процента, а в общей численности занятых – 6,2 процента. Хотя их вклад в мировой ВВП относительно невелик – 3,1 процента.

Впечатляет темп роста мирового экспорта креативных услуг: с 2017 по 2022 год он составил 29 процентов. А сам объем мирового экспорта к 2023 году достиг 1,4 триллиона долларов США [13].

Как говорилось выше, развитие креативных индустрий связано с применением цифровых технологий. Исследование показало, что распространению креативного контента способствуют бизнес-модели, такие как: краудфандинг, подписочные сервисы и использование блокчейна.

На краудфандинге деньги собираются на запуск или на развитие проекта на специальных онлайн-площадках. Для того чтобы выбрать площадку под свою цель и разместить проект для запуска сбора инвестиций, автору необходимо выдвинуть свою идею, четко ее сформулировав: на что собираются деньги, почему стоит уделить внимание именно этому проекту и презентовать ее в виде текста, видео или презентации.

Существуют российские и зарубежные платформы для краудфандинга, каждая из которых имеет свои особенности: тематика, требования к авторам, особенности продвижения и прочее. Среди российских онлайн краудфандинговых платформ выступают.

- Planeta.ru, на которой финансируются творческие, социальные или благотворительные проекты.
- На CrowdRepublic можно организовать онлайн краудфандинговую кампанию по предзаказу книг, комиксов, настольных и компьютерных игр, которые существует в формате идеи.
- Краудфандинговый сервис Boomstarter позволяет собрать активы на реализацию идей в сфере

бизнеса, технологий, общества, музыки, игр и другого.

- На платформе Rounds компании малого и среднего бизнеса могут разместить акции для привлечения инвестиций.

- На краудфандинговой платформе «Сила слова» могут разместить проект журналисты, блогеры, редакции СМИ и общественные организации. На ней можно собирать ресурсы на журналистское расследование, публикации и медиа-инициативы.

Зарубежные онлайн платформы для краудфандинга расширяют возможности и позволяют привлекать средства по всему миру. Прежде чем запустить кампанию, обязательно необходимо убедиться, что с платформы для краудфандинга можно вывести средства.

- На сервисе Kickstarter можно собрать средства на реализацию самых разных творческих проектов.

- GoFundMe – онлайн платформа для сбора финансов практически на что угодно. В том числе, медицинские расходы, расходы на образование, волонтерские программы, молодежный спорт, похороны и мемориалы, содержание животных.

- Patreon – это сервис для креаторов. Ее особенность в том, что авторы могут привлекать средства на постоянной основе по модели подписки. В обмен на свои пожертвования спонсоры получают эксклюзивный доступ к контенту и дополнительным материалам. Также авторы могут подключить разовые покупки [22].

В 2024 году более 70% россиян пользовались хотя бы одной подпиской на цифровые сервисы. Чем выгоднее подписка у одной компании, тем больше шансов, что клиент останется надолго. Хотя экосистемные подписки предлагают схожий набор услуг. Каждая из них старается удержать пользователя внутри своих сервисов. Основное различие между подписками кроется в контенте, который они предлагают. Это особенно заметно, когда речь заходит о фильмах и спортивных трансляциях. Экосистемные подписки – это удобство, комфорт и еще немного кэшбэка. У каждой из них свои плюсы: Яндекс Плюс радуется универсальностью и широким набором функций, СберПрайм привлекает Okko и Спасибо, а Wink остается выбором для любителей современного отечественного кино.

У каждой платформы есть свои сильные стороны: Кинопоиск в составе Яндекс Плюс привлекает обширной библиотекой фильмов и сериалов, включая эксклюзивный контент. Okko, доступный через СберПрайм, делает ставку на премьеры и качественные зарубежные фильмы. Хайповые российские сериалы можно посмотреть в Wink от Ростелекома [23].

Традиционные финансы полагаются на такие учреждения, как банки, выступающие в качестве посредников, и суды, обеспечивающие арбитраж. DeFi стали неотъемлемой частью криптоэкономики, аналогом традиционного банковского сектора [24]. Данные записываются в блокчейн и распространяются по тысячам узлов, что делает цензуру или потенциальное отключение службы сложной задачей [25].

Основное преимущество DeFi – обеспечение легкого доступа к финансовым услугам, особенно для тех, кто изолирован от традиционной финансовой системы, а также открытой экосистемы для людей с низкими доходами, которые могут получить выгоду от широкого спектра финансовых услуг.

Некоторые из самых популярных приложений DeFi – это децентрализованные биржи (DEX), такие как Uniswap и PancakeSwap. Эти платформы позволяют пользователям торговать цифровыми активами без необходимости доверенного посредника для хранения своих средств. Сделки осуществляются непосредственно между кошельками пользователей с помощью смарт-контрактов [24].

И микроплатежи на блокчейне революционизируют монетизацию контента, позволяя внедрять системы оплаты для пользователей за использование статей, видео или музыки за небольшую плату, исключая необходимость подписок. Эта модель особенно полезна для малых и средних создателей, которые сталкиваются с трудностями в монетизации своей работы через традиционные платформы.

Производители возобновляемой энергии также используют микроплатежи на блокчейне для продажи избыточного электричества небольшими порциями. Это создает децентрализованные энергетические рынки, где потребители могут покупать энергию напрямую у производителей без посредников [26].

Монетизировать контент глобально и эффективнее охранять свои интеллектуальные права с помощью информационных систем и увеличить через них аудиторию можно используя и онлайн-платформы [7].

Например, просматривать или прослушивать контент в режиме реального времени пользователям можно в интернет-платформе – стриминговый сервис. Принцип работы основан на технологии потоковой передачи данных. При просмотре или прослушивании одного фрагмента, в фоне уже загружается следующий, тем самым обеспечивая непрерывность просмотра. При этом, современные сервисы используют алгоритмы адаптивного битрейта, которые автоматически подстраивают качество видео под скорость интернета.

На сегодняшний день самым популярным видеосервисом в мире остается Netflix благодаря глобальному охвату и огромной библиотеке. В музыкальном сегменте лидирует Spotify, имея сотни миллионов пользователей по всему миру. А в России лидерами являются Кинопоиск в сфере видео и Яндекс Музыка в аудиосегменте. Их популярность во многом обусловлена глубокой интеграцией в экосистему Яндекса и доступностью в рамках единой подписки «Плюс». Для бизнеса, онлайн-школ и создателей контента разработана профессиональная стриминговая платформа – Kinescope – в отличие от массовых сервисов она фокусируется на надежном и безопасном видеохостинге с расширенными возможностями управления [27].

Распространение контента способствуют и социальные сети. Они являются одним из ключевых инструментов для маркетинга и продвижения брендов, а также способом привлечения внимания аудитории к интересным и актуальным материалам. Социальные сети позволяют оперативно и массово передавать информацию, а наличие различных инструментов для сортировки и фильтрации контента позволяет предлагать пользователю лишь ту информацию, которая может быть ему интересна. Пользователи имеют возможность комментировать, лайкать и репостить контент, что позволяет создавать эффект вирусности и это значительно увеличивает охват целевой аудитории. Более того, такое взаимодействие позволяет получать обратную связь от пользователей и улучшать контентный материал с учетом их пожеланий и ожиданий [28].

Несмотря на разнообразие креативных индустрий все они сталкиваются с рядом общих проблем, таких как:

- необходимость в финансовых ресурсах для создания своей продукции [10];
- риск выхода из бизнеса – в будущем останутся лишь те компании, которые присутствуют в интернете [11];
- осторожность инвесторов к проектам – непонимание как они окупаются и какой мультипликативный эффект создают для экономики [18];
- необходимость обучения специалистов, а также защита авторских прав.

Несмотря на существующие проблемы, можно отметить ряд и других, например, заключающиеся в том, что:

- творческие люди часто недостаточно подготовлены к ведению бизнеса;
- не исключено, что в некоторых регионах отсутствует необходимая инфраструктура для поддержки креативных проектов, включая пространства для работы, выставочной деятельности и взаимодействия с другими творческими профессионалами;
- существуют риски устойчивости проектов в связи с тем, что креативные индустрии часто зависят от трендов и предпочтений аудитории.

Поскольку креативные индустрии часто связаны с необходимостью в инновациях, конкуренции, сохранение авторских прав и быстро меняющиеся потребительские предпочтений,

решение проблем в креативных индустриях требует комплексного подхода.

Для решения выявленных проблем в креативных индустриях можно предложить ряд рекомендаций, при которых необходимо развивать диалог между креативными профессионалами, государственными органами и бизнесом:

- проводить юридические консультации о защите прав на интеллектуальную собственность;
- разрабатывать программы поддержки для креативщиков и малых бизнесов;
- проводить налоговые и бухгалтерские консультации, в том числе по использованию программного обеспечения, облачных сервисов и мобильных приложений для ведения бухгалтерского учета;
- обучать сотрудников современным технологиям, например, таким как цифровая графика, видеомонтаж или анимация;
- строить инновационные центры для представления своих проектов и взаимодействия;
- организовывать выставки и конференции для обмена идеями, опыта и сотрудничества с бизнесом и государством.

Заключение

Исследование показало, что государство активно разрабатывает и внедряет нормативную базу для развития и поддержки креативных индустрий, так как в последние годы они усиливают свое влияние на экономику. Они генерируют значительную долю ВВП. Так, включение в перечень креативных индустрий и образование, даст более реальную картину по росту ВВП к концу 2026 года. Креативный сектор создает и рабочие места – каждый год количество специалистов в креативном секторе только увеличивается. Он также поддерживают и культурное наследие – регионам при этом важно правильно выбрать и презентовать свои идеи и проекты. Появление цифровых платформ, технологий и новых моделей монетизации поможет российским креативным индустриям экспортировать продукцию и сервисы на зарубежные рынки. Предложенные рекомендации по направлению развития креативных индустрий согласно освященным авторами и выявленным проблемам, требуют взаимодействия государственных, частных и некоммерческих организаций, а также активного участия самих креативщиков. Таким образом, развитие креативных индустрий требует дальнейших исследований по их поддержке государством, бизнесом и их влияния, происходящие в культурной, социальной и экономической сферах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Морданов М.А. Креативные индустрии как драйвер экономического роста // Креативная экономика. – 2021. – Том 15. – № 10. – С. 3725-3740. doi: 10.18334/ce.15.10.113714 https://www.elibrary.ru/download/elibrary_47167105_72539346.pdf (дата обращения: 04.12.2025).
2. Субач Т.И. Цифровизация в глобальном плане / Т.И. Субач. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2021. – № 5 (77). – С. 36-39. – URL: <https://theoreticaleconomy.ru/ru/storage/view/149505> (дата обращения: 05.12.2025).
3. Гордеев В.А. Теоретическая экономия: и вновь шаги по избранному пути / В.А. Гордеев. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2021 – № 5 (77). – С. 5-11. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата обращения: 18.12.2025).
4. Сухов В.Д., Киселев А.А., Сазонов А.И. Цифровизация, как важнейший фактор модернизации высшего образования / В.Д. Сухов, А.А. Киселев, А.И. Сазонов / – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2021 – № 5 (77). – С. 55-61. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата обращения: 18.12.2025).
5. Гордеев В.А. Теоретическая экономия: к дальнейшему развитию концепции / В.А. Гордеев. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2024 – № 4. – С. 4-11. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата обращения: 06.12.2025).
6. Субач Т.И. Основные аспекты цифрового развития общества / Т.И. Субач. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2024 – № 4. – С 24-35. – URL: <https://theoreticaleconomy.ru/ru/storage/viewWindow/154220> (дата обращения: 05.12.2025).
7. Игнатова Т.В., Пономарева А.М., Пономарев М.А. Потенциал креативных индустрий в региональной экономике // Государственное и муниципальное управление. Учетные записки. 2025. № 1. – С. 116-125. <https://reader.lanbook.com/journalArticle/1324942> (дата обращения: 07.12.2025).
8. Креативные индустрии в условиях цифровой экономики: монография / А.Д. Евменов, Е.А. Байков, Л.А. Еникеева [и др.]; под редакцией А. Д. Евменова. – Санкт-Петербург: СПбГИКиТ, 2020. – 180 с. – ISBN 978-5-94760-441-2. – URL: <https://e.lanbook.com/book/415769> (дата обращения: 26.11.2025).
9. Гумерова Г.И., Шаймиева Э.Ш. Интеллектуальная составляющая российских креативных индустрий в период их становления // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2022. № 3. С. 129–143. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sostavlyayushaya-rossiyskih-kreativnyh-industriy-v-period-ih-stanovleniya/viewer> (дата обращения: 26.11.2025).
10. Щербакова С.А. Креативные индустрии как новый социально-экономический тренд в Российской Федерации // Экономика и управление: теория и практика. – № 3. – 2024. – Т 10. – С. 26-36. <https://reader.lanbook.com/journalArticle/1260569> (дата обращения: 07.12.2025).
11. Креативные индустрии в условиях развития цифровой экономики: теория и практика подготовки педагогов профессионального обучения: монография / под научной редакцией О. В. Тарасюк. – Екатеринбург: РГППУ, 2023. – 97 с. – ISBN 978-5-8050-0773-7. – URL: <https://e.lanbook.com/book/407996> (дата обращения: 26.11.2025).
12. Зубова Ю.А. Цифровые платформы как фактор развития креативных индустрий в регионе // Прогрессивная экономика. – №6. – 2025. – С. 182-193. <https://reader.lanbook.com/journalArticle/1326574#1> (дата обращения: 07.12.2025).
13. Креативная экономика. – URL: http://www.economy.gov.ru/material/departmentments/d04/kreativnaya_ekonomika/?ysclid=micl66ynkh680458413 (дата обращения 24.11.2025).
14. Креативные индустрии: что это такое? – URL: <http://skillbox.ru/media/education/kreativnye-industrii-cto-eto-takoe/?ysclid=mickwp2zib299343192> (дата обращения 24.11.2025).
15. Креативные индустрии: стоит ли в них работать бизнесу и какие есть меры поддержки. – URL: <http://sberbusiness.live/publications/kreativnye-industrii?ysclid=miclbxny7b515669978> (дата обращения 24.11.2025).
16. Креативная индустрия стала новым экономическим сектором России. Как в нем заработать?

– URL: <http://lenta.ru/articles/2024/12/17/nauchilis/?ysclid=mifm4ksawg972636773> (дата обращения: 24.11.2025).

17. Об утверждении Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 г. Распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2021 г. № 2613-р.

18. Между деньгами и свободой. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7988722> (дата обращения: 10.12.2025).

19. Лучшие региональные практики для развития креативных индустрий. – URL: <https://asi.ru/leaders/screening/204250/?ysclid=mjfstojal9545323442> (дата обращения: 21.12.2025).

20. 13 регионов представили стратегии развития креативной экономики до 2030 года. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/8294940?ysclid=mjfqza1cr0228814189> (дата обращения: 21.12.2025).

21. Креативное предпринимательство в регионах. – URL: <https://issek.hse.ru/news/1058252388.html?ysclid=mjfr9w8mn9835980312> (дата обращения: 21.12.2025).

22. 8 краудфандинговых платформ в России и в мире. – URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/kraudfandingovye-platformy-dlya-sbora-deneg-na-proekty/?ysclid=mir3b1yx7z904454905> (дата обращения: 04.12.2025).

23. Подписки 2024: как экосистемы изменились и какие из них стоят ваших денег. – URL: <https://vc.ru/id1190575/1734753-podpiski-2024-kak-ekosistemy-izmenilis-i-kakie-iz-nih-stoyat-vashih-deneg?ysclid=mir5p3mid8270821> (дата обращения: 04.12.2025).

24. Руководство для начинающих по децентрализованным финансам (DeFi). – URL: <https://www.binance.com/ru/square/post/42976> (дата обращения: 05.12.2025).

25. DeFi (децентрализованные финансы). – URL: <https://www.kp.ru/money/investitsii/defi-detsentralizovannye-finansy/?ysclid=mis9yi6747820884063> (дата обращения: 05.12.2025).

26. Как микроплатежи на блокчейне революционизируют ИИ, игры и возобновляемую энергию. – URL: <https://www.okx.com/ru-eu/learn/blockchain-micropayments-ai-gaming-energy> (дата обращения: 05.12.2025).

27. Что такое стриминговый сервис простыми словами. – URL: <https://kinescope.ru/blog/chtotakoe-strimingovye-servis?ysclid=mir4rknkis554243272> (дата обращения: 04.12.2025).

28. Распространение контента через социальные сети. – URL: <https://smm-agentstvo.ru/blog/rasprostranenie-kontenta-cerez-socialnye-seti/?ysclid=misn23ebzs882248329> (дата обращения: 05.12.2025).

The Economy of Creative Industries in the Digital Age

Subach Tatyana Ivanovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, Russian Federation
E-mail: subachtanya@yandex.ru

KEYWORDS

White list, innovation, creative industries, digitalization, business models, digital technologies, economic growth, GDP, digital age, globalization

ABSTRACT

Creative industries currently play an important role in maintaining cultural diversity and identity, and in the context of globalization and migration, they facilitate the exchange of cultural values and ideas. The purpose of the study is to study the development of creative industries in the context of digital transformation and their impact on economic growth, cultural and social changes. The tasks include: analyzing the regulatory framework and terminology, studying regional experience in the development of creative industries and their contribution to the economy, researching the role of digital platforms, social networks and new business models, reviewing and identifying existing problems in the creative industries and offering recommendations for their resolution. The economy of creative industries in the digital age demonstrates enormous potential and opportunities for growth, but requires flexibility, innovation and a strategic approach to development from industry participants. With the rapid development of digital technologies, creative industries are changing and adapting, having a significant impact on social and cultural trends, shaping public opinion and creating new forms of interaction. The Internet and digital platforms allow creative individuals and companies to enter international markets without significant investments, which certainly promotes diversity and competition. At the same time, in conditions of information overload, the importance of unique and high-quality content increases. Digital technologies have contributed to the emergence of new business models such as streaming, content subscription, and crowdfunding. This opens up new opportunities for creative professionals and companies. Social media and online platforms allow direct interaction with consumers, which helps create personalized content and increase audience engagement. Areas for the development of creative industries require the interaction of public, private and non-profit organizations, as well as the active participation of creatives themselves.

Реинжиниринг подходов к оценке человеческого капитала организации в условиях современных экономических изменений

Артеменко Дмитрий Анатольевич 

Доктор экономических наук, главный научный сотрудник¹, профессор²,

¹ФГБУ Институт экономики Российской академии наук, г. Москва, Российская Федерация

²Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: daartemenko@fa.ru

Хусейнова Анастасия Алишеровна 

Кандидат педагогических наук,

Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: aakhusejnova@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

организация и предприятие,
человеческий капитал,
управленческие кадры,
компетентностная
модель, методы оценки и
развития компетенций,
реинжиниринг

АННОТАЦИЯ

В условиях ускоряющихся экономических изменений и цифровой трансформации возрастает потребность в реинжиниринге подходов к оценке человеческого капитала организации, ключевым носителем которого выступают управленческие кадры. В статье человеческий капитал рассматривается через призму компетенций как «инструмента измерения человеческого капитала», включая универсальные компетенции как недооценённый элемент в условиях меняющегося рынка труда. Теоретико-методологической основой исследования служат представления о нематериальных ресурсах, трудностях измерения неосознаваемых характеристик (таких как, например вовлечённость, приверженность, изобретательность), а также междисциплинарный подход к разработке диагностического инструментария. Целью работы является обоснование реинжиниринга систем оценки компетенций управленческих кадров как стратегического механизма управления человеческим капиталом. В статье предложены: профиль ключевых управленческих компетенций; кластерная архитектура модели ключевых компетенций в условиях экономической неопределённости; интегрированная система оценки компетенций управленческих кадров; модель построения эффективных индивидуальных траекторий развития, в которой оценка выступает методологическим ядром персонализированного развития; а также алгоритм циклической адаптации компетенций (ЦАК 7) как семиэтапная модель реинжиниринга оценки и развития компетенций. Отдельно подчёркивается, что процессная организация оценивания и наличие контуров обратной связи позволяют связывать результаты диагностики с управлением рисками, воспроизводимостью измерений и экономической эффективностью кадровых решений. Результатом исследования выступает целостная концепция перехода от статичных, фрагментарных процедур к непрерывному, контекстно адаптированному циклу оценки и развития, обеспечивающему сопоставимость данных, управляемую персонализацию и доказуемость образовательных эффектов. Сделан вывод, что такая конфигурация минимизирует субъективизм оценивания, повышает качество управленческих решений и способствует устойчивому росту человеческого капитала и конкурентоспособности организации.

JEL codes: J01, J24, J62

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-66-80>

Для цитирования: Артеменко, Д.А. Реинжиниринг подходов к оценке человеческого капитала организации в условиях современных экономических изменений / Д.А. Артеменко, А.А. Хусейнова. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.66-80. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Современное развитие экономики и общества характеризуется одновременно ускорением темпов изменений и усложнением структурной организации хозяйственной деятельности. Цифровая трансформация, распространение платформенных бизнес-моделей, рост роли креативных индустрий и экономики знаний изменяют способы создания стоимости, логику конкуренции и конфигурацию организационных структур. На первый план выдвигаются не столько материальные активы, сколько нематериальные ресурсы – знания, компетенции, социальный и репутационный капитал, способность организаций к обучению и саморазвитию. В этом контексте особое значение приобретает роль человеческого капитала в цифровой экономике на институциональном и региональном уровнях, где он рассматривается как ключевой фактор технологического и социально-экономического развития территорий [25]. В этих условиях традиционные модели управленческого учета, ориентированные преимущественно на фиксацию физических и финансовых показателей, оказываются методологически недостаточными: значительная часть ключевых детерминант устойчивого развития оказывается «за пределами» классических систем измерения и контроля.

В современных условиях функционирования предприятий различных отраслей фиксируются устойчивые тенденции к поиску и обоснованию оптимальных стратегий развития, а также к совершенствованию технологий управления. Процессы улучшений, как правило, ориентированы на систематическое повышение эффективности операционной и производственной деятельности и опираются на результаты диагностики и оценки потенциала организации. Усиление конкурентного давления приводит к тому, что управленческая деятельность руководителей высшего уровня приобретает характер непрерывного мониторинга внешней среды, пересмотра и обновления применяемых управленческих подходов, методологий и технологий подготовки и реализации решений. В этой связи в практике предприятий получает распространение освоение технологий реинжиниринга как инструмента стратегического менеджмента. Актуальность реинжиниринга усиливается тем обстоятельством, что организации с длительной историей работы на рынке нередко используют устаревшие методы принятия решений и реализации управленческих воздействий, что снижает их адаптивность и ослабляет конкурентные позиции. В результате в управленческой среде закрепляется понимание, что устойчивые результаты деятельности предприятия определяются не только ориентацией на кратко- и среднесрочную прибыль, но прежде всего способностью формировать и внедрять эффективные стратегии развития и обновления [18].

Именно в этом контексте обостряется проблема управления человеческим капиталом организаций. Современная практика управления сталкивается с усложнением контекстов деятельности и возрастанием требований к качеству управленческих решений, что актуализирует задачу переосмысления подходов к оценке компетенций управленческих кадров. Переход от индустриальной к постиндустриальной и цифровой экономике сопровождается изменением представлений о профессионализме, результативности и лидерстве: от узкоспециализированной квалификации к интегративным компетенциям, позволяющим действовать в условиях неопределённости, сетевого взаимодействия и непрерывных инноваций. Дополнительно динамика технологического суверенитета и диффузии технологий, определяющая способность национальной экономики осваивать и распространять критически важные технологические решения, прямо увязана с качеством человеческого капитала и уровнем его компетентностного развития [11]. При этом важно уделять особое внимание обновлению (реинжинирингу) системы оценки компетенций как элемента стратегического управления человеческим капиталом в изменяющейся экономической среде.

Компетенции как измеримая форма человеческого капитала в условиях XXI века

В новой меняющейся парадигме у профессионалов формируются специфические наборы навыков, описываемые в научной и экспертной литературе как «навыки XXI века». Они обеспечивают

способность специалистов эффективно функционировать в сложных организационных системах, переходить между отраслями и профессиональными ролями, сохраняя при этом конкурентоспособность и востребованность на рынке труда [20]. Компетенции в таком понимании выходят за пределы традиционной триады «знания–умения–навыки» и включают ценностные установки, мотивационные структуры, поведенческие паттерны и метакомпетенции, связанные с рефлексией и саморазвитием.

С точки зрения теории человеческого капитала компетенции представляют собой одну из ключевых форм его операционализации и измерения. Как отмечается в современных исследованиях, компетенции сегодня являются инструментом измерения человеческого капитала [6]. Через описание и оценку компетенций становится возможным переход от абстрактного представления о человеческом капитале к его управляемым компонентам, включающим квалификацию, опыт, когнитивные и поведенческие характеристики работников. При этом подчёркивается, что универсальные компетенции – критическое мышление, коммуникация, кооперация, креативность – остаются недооценённым элементом человеческого капитала в условиях меняющегося рынка труда [12]. Их вклад в производительность, инновационную активность и адаптивность организаций зачастую оказывается «рассеянным» и слабо учитывается в формальных моделях оценки.

Человеческий капитал фирмы в условиях экономической нестабильности определяется компетенциями сотрудников, то есть их квалификацией и профессиональным опытом, а также их мотивацией к внедрению инноваций. В логике ресурсно-ориентированного подхода именно сочетание уникальных компетенций и организационных способностей формирует устойчивые конкурентные преимущества. Однако для того чтобы управлять этими преимуществами, необходимо обеспечить их валидное и надёжное измерение. Общеизвестен принцип, согласно которому невозможно управлять тем, что невозможно измерить.

В этой связи оценка человеческого капитала целесообразна не как эпизодическая фиксация показателей, а как процессно-организованная система измерений, в которой определяются входы (ожидаемые компетенции и требования профессиональной роли), процедуры преобразования (методы диагностики и корректировки), выходы (сопоставимые профили и управленческие решения) и механизмы обратной связи (корректировка модели компетенций и программ развития). Такой подход обеспечивает воспроизводимость результатов, снижает зависимость выводов от ситуативных экспертных интерпретаций и позволяет интегрировать оценочные данные в контуры стратегического и операционного управления. Поэтому базовым методологическим принципом эффективного управления человеческим капиталом фирмы выступает определение и применение соответствующих ключевых метрик в рамках учета и отчетности фирмы.

Научные исследования о человеческом капитале как объекте учета и отчетности ведутся многими зарубежными и российскими учеными. В финансовом учете разработаны разные методы измерения стоимости материальных и нематериальных активов. Однако в финансовом учете не измеряется стоимость человеческих ресурсов, которая может многократно превышать стоимость физических и финансовых активов фирмы [2]. Парадокс современной экономики состоит в том, что наиболее значимый для долгосрочной устойчивости ресурс – человеческий капитал – остаётся наименее формализованным и учтённым в бухгалтерских и управленческих системах.

При этом развитие цифровой экономики сопровождается формированием нового класса цифровых интеллектуальных активов, тесно связанных с компетенциями персонала в области разработки и использования технологий; их стоимость и методы оценки становятся важным элементом анализа человеческого капитала [13].

Отдельный аспект переосмысления подходов к оценке человеческого капитала связан с экономическими компетенциями как специфической компонентой профессионального профиля. Экономические компетенции определяются набором теоретических знаний и практических навыков, необходимых для встраивания в экономическую систему. Они имеют знаниевую основу

и обеспечивают практический выход в навыки, позволяющие субъекту ориентироваться в институциональной среде, понимать логику экономических процессов, оценивать риски и принимать обоснованные решения [1]. В условиях усложнения финансовых и технологических инструментов значение экономических компетенций возрастает не только для специалистов экономического профиля, но и для управленцев любых функциональных областей. Это особенно заметно в сегменте инновационных финансовых технологий, где подготовка специалистов требует целенаправленного формирования цифрово-финансовых компетенций и интеграции образовательных программ с запросами высокотехнологичных рынков [23].

В то же время человеческий капитал трудно измерить, потому что он неосязаем, а оценка таких факторов, как вовлеченность, приверженность, изобретательность, остаётся субъективной и неоднозначной с точки зрения интерпретации [8]. Это создает методологический разрыв между потребностью в точных управленческих данных и реальными возможностями их получения. Возникает риск либо чрезмерной формализации, когда сложные качества редуцируются до упрощённых индикаторов, либо, напротив, произвольности и субъективизма, когда оценки зависят от индивидуальных представлений экспертов и локальных организационных практик.

От статичных процедур к адаптивным моделям оценки человеческого капитала

Методологический контекст предлагаемого обновления оценочных практик целесообразно соотносить с концепцией реинжиниринга, развитие которой в управленческой теории связывается с работами начала 1990-х годов. В трактовке М. Хаммера реинжиниринг понимается как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов, ориентированное на достижение существенных улучшений по ключевым показателям деятельности организации. Принципиально важно, что предметом реинжиниринга выступают не организационные структуры как таковые, а процессы, протекающие внутри предприятия, поскольку именно они формируют воспроизводимую логику создания результата. В этом смысле процесс может быть определён как последовательность взаимосвязанных действий и изменений, обеспечивающих достижение заданных целей; он представляет собой системообразующую поведенческую последовательность, выполняющую целевую функцию. Следовательно, управленческая результативность в значительной степени зависит от того, насколько управленцы понимают природу процессов и способны проектировать, измерять и оптимизировать их параметры на основе согласованных критериев [18].

В современных условиях значимым вопросом выступает не только измерение профессиональных умений в узком смысле, но и более широкие аспекты управленческой результативности, включая поведенческие проявления, способность к адаптации, цифровую зрелость и устойчивое лидерство. При этом распространённые инструменты диагностики нередко демонстрируют методологические ограничения: разрозненность метрик, высокий уровень субъективизма и недостаточную связь с практиками развития. Значимость исследования определяется необходимостью перехода от статичных, одноразовых оценочных процедур к циклическим и адаптивным моделям, встраивающим оценивание в контур персонализированного обучения и развития.

Перспективным решением видится реинжиниринг существующих систем оценки компетенций на основе интеграции мультимедийных источников данных, стандартизации критериев и сопряжения результатов с индивидуальными траекториями развития. Такая конфигурация способна обеспечить сопоставимость данных, управляемую персонализацию развития и доказуемость образовательных эффектов, одновременно снижая риски методических и управленческих искажений. В результате такого оценивания формируется методологический каркас, позволяющий рассматривать оценку компетенций как стратегический механизм управления человеческим капиталом, ориентированный на устойчивое повышение эффективности организаций в условиях высокой неопределённости.

Одной из ключевых задач современного управления, непосредственно связанной с

качеством человеческого капитала, является оценка компетенций менеджеров и руководителей предприятий. В условиях быстро меняющейся бизнес-среды, цифровизации и роста требований к устойчивому развитию традиционные подходы к оценке компетенций требуют существенного обновления. В последние годы в научной и практической литературе всё чаще подчёркивается необходимость системного подхода к оценке управленческих компетенций, включающего не только профессиональные навыки, но и soft skills, цифровую грамотность, способность к управлению изменениями и устойчивое лидерство, причём задача построения такой целостной системы до настоящего времени остаётся нерешенной [5]. Дополнительным вызовом выступают изменения ценностных установок и ожиданий молодого поколения, по-иному воспринимающего организационные изменения и считающего наиболее эффективными специфические методы работы с трансформациями, что требует адаптации оценочных и развивающих практик к возрастным и поколенческим особенностям [4].

Матрица компетенций и архитектура управленческих профилей

В основе современных методик оценки компетенций лежит принцип построения матрицы компетенций, где для каждой компетенции определяется шкала оценки, отражающая степень владения соответствующим качеством. Каждый уровень шкалы включает в себя предыдущие, что позволяет объективно оценивать прогресс и выявлять зоны роста. Для каждой компетенции также разрабатываются индикаторы поведения – конкретные наблюдаемые действия, характеристики и результаты работы, которые помогают определить уровень выраженности компетенции [3]. Подобные матрицы выполняют функцию «карты» человеческого капитала организации, делая его структуру прозрачной для управленческих решений и сопоставимой между подразделениями и уровнями управления.

Среди ключевых компетенций, подлежащих оценке, выделяются (рисунок 1):

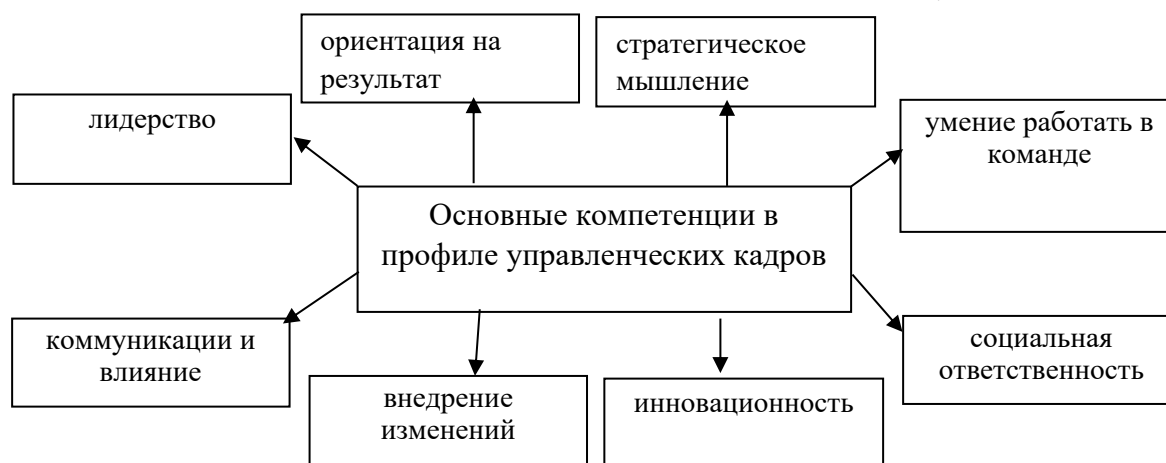


Рисунок 1 – Основные компетенции в профиле управленческих кадров

Источник: разработано автором по материалам Комиссарова А.Г. [9]

Выделение базового набора компетенций – стратегического, операционного, коммуникативного, лидерского, инновационного и др. – позволяет сформировать целевую модель управленческого профиля, на которую далее «накладываются» реальные индивидуальные профили руководителей. Однако одной из нерешенных проблем подобного рода исследований является нехватка данных о характеристиках высшего управленческого звена, в результате чего исследователи и практики нередко вынуждены опираться на косвенные и наблюдаемые характеристики. Современные предприятия при этом нуждаются в специалистах с междисциплинарными знаниями на стыке различных сфер наук, способных генерировать идеи, осуществлять инновационную и предпринимательскую деятельность, принимать нестандартные решения [7].

В ответ на указанные вызовы предлагается авторская схема кластеризованных ключевых

компетенций управленческих кадров, представляющая собой архитектурную модель взаимосвязанных блоков компетенций (рисунок 2).

Представленная модель описывает взаимодействие основных кластеров управленческих компетенций специалистов. Выделенные кластеры – технические, управленческие, нормативные, лидерские и компетенции безопасности – рассматриваются как компетентностные блоки, связанные направленными взаимодействиями (например, «требует», «регулирует», «информирует», «реализуется через»). Технический и нормативный блоки формируют основу для принятия управленческих решений и соблюдения регулятивных требований; компетенции безопасности обеспечивают обратную связь, управление рисками и формирование ответственных практик; лидерские компетенции задают ценностный и мотивационный контур, поддерживают управленческую реализацию; управленческие компетенции интегрируют все указанные элементы в единый контур принятия и реализации решений.

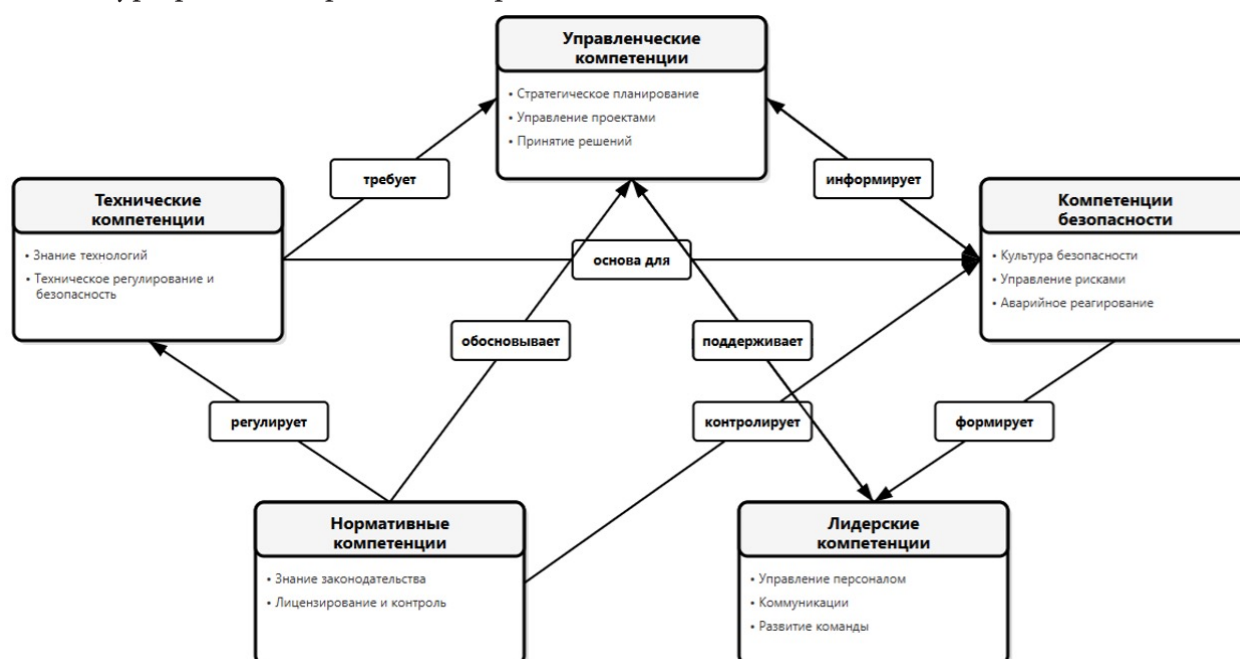


Рисунок 2 – Архитектура модели ключевых компетенций в условиях экономической неопределенности

Источник: разработано автором

Как подчеркивает Маслова В. М., управленческие компетенции персонала непосредственно влияют на эффективность и результативность работы организации: оценка позволяет определить, насколько хорошо руководители и менеджеры выполняют свои обязанности, и выявить области, требующие улучшения [16]. Системное представление о кластерах компетенций и их взаимосвязях создаёт предпосылки для реинжиниринга подходов к оценке человеческого капитала: от разрозненных аттестационных процедур – к построению комплексных моделей, учитывающих архитектуру компетенций и динамику их развития.

Междисциплинарный инструментарий оценки и интегрированная система управления компетенциями

По мнению Мироновой И. И., Скрипниченко Л. С., Тхагалижковой Л. В., методы оценки персонала выступают ключевым механизмом повышения качества управленческих практик в организации. Диагностика управленческих компетенций функционирует не только как инструмент развития персонала, но и как основание для построения систем поощрений и мотивации. Идентификация сильных и слабых сторон сотрудников позволяет формировать индивидуальные траектории обучения и развития, ориентированные на устранение дефицитов и усиление

профессиональных навыков, что в конечном счёте способствует укреплению лидерского потенциала и формированию высокопрофессиональной команды [17].

Системы признания и вознаграждения сотрудников, демонстрирующих развитые управленческие компетенции, повышают мотивацию и удовлетворённость трудом, укрепляют доверие к процедурам оценки и стимулируют формирование «культуры развития». Параллельно выявление зон низкой компетентности обеспечивает целенаправленное определение проблемных областей и обоснованное распределение ресурсов на их совершенствование. Тем самым оценка компетенций становится не разовой процедурой контроля, а элементом замкнутого цикла управления человеческим капиталом, в котором диагностические данные непосредственно интегрируются в практики развития, мотивации и кадровых решений.

Критически значимым условием эффективности такого цикла является корректный выбор методов оценки. Применение неподходящих процедур приводит к искажению результатов и управленческим ошибкам в работе с персоналом, что напрямую снижает объективность и надёжность оценивания. Для минимизации субъективизма и произвольности методы должны быть структурированными, системными и опираться на чётко определённые критерии [24]. Кроме того, методический инструментарий оценки должен быть согласован с контекстом и стратегическими целями организации. Учитывая уникальные потребности и требования каждой компании к кадровому составу, процедуры оценивания следует адаптировать под конкретные условия и задачи [19]. Это предполагает сочетание стандартов и гибкости: с одной стороны, необходимы единые принципы и общие шкалы, обеспечивающие сопоставимость данных; с другой – требуется возможность учитывать специфику отрасли, организационной культуры и стадий жизненного цикла компании.

Дополнительным фактором, усиливающим значимость трансформации подходов к управлению человеческими ресурсами, выступает обострение кадровых дисбалансов и рост нестабильности трудовых траекторий. В сложившемся исследовательском поле подчёркивается, что обновление HR-практик находится в фокусе российских и зарубежных научных дискуссий, поскольку кадровые подразделения сталкиваются с необходимостью прогнозирования новых вызовов и поиска инструментов ответного управления. На уровне организаций проявляется комплекс прикладных проблем, так как именно здесь реализуются положения государственной и корпоративной кадровой политики и формируются практики обращения с человеческим капиталом. В российском контексте фиксируются признаки усиления текучести персонала и одновременного структурного дефицита кадров, что увеличивает нагрузку на бизнес-процессы и повышает чувствительность организаций к качеству оценочных, адаптационных и развивающих процедур. При таких условиях возрастает значение доказательных и сопоставимых механизмов оценки компетенций, позволяющих снижать неопределённость кадровых решений, повышать точность подбора и развития, а также уменьшать издержки, связанные с повторным закрытием позиций и потерей организационного знания [22].

Указанные обстоятельства обуславливают использование междисциплинарного подхода в разработке диагностического инструментария по определению сформированности компетенций [7]. В такой оптике оценка человеческого капитала опирается не только на управленческую науку, но и на психологию, педагогику, экономику, поведенческие и данные науки, что позволяет строить более сложные, но и более точные модели измерения. Соответствующая система оценки компетенций управленческих кадров может быть представлена в виде многоуровневой конфигурации (рисунок 3). Сложившаяся на практике современная система оценки человеческого капитала представляет собой интегрированную модель, включающую:

- субъект оценки компетенций (например, менеджера как носителя профессионально значимых качеств);
- целевую модель компетенций, задающую «эталонный» профиль для конкретной роли или группы ролей;

- многоуровневый инструментарий диагностики, включающий структурированные, поведенческие, ситуационные и проективные интервью; оценку 360° с участием коллег, подчинённых, руководителей и самооценки; ассесмент-центр с деловыми играми, ролевыми упражнениями, групповыми дискуссиями, кейс-анализом и презентациями; психометрические тесты личности, когнитивных способностей, мотивации и профессиональной пригодности; формализованные механизмы аттестации и системы управления по целям (KPI/МВО/OKR);
- процедуры агрегирования и интерпретации данных (нормирование шкал, взвешивание по показателям валидности и надёжности, корректировка экспертных оценок, формирование интегральных профилей компетенций).

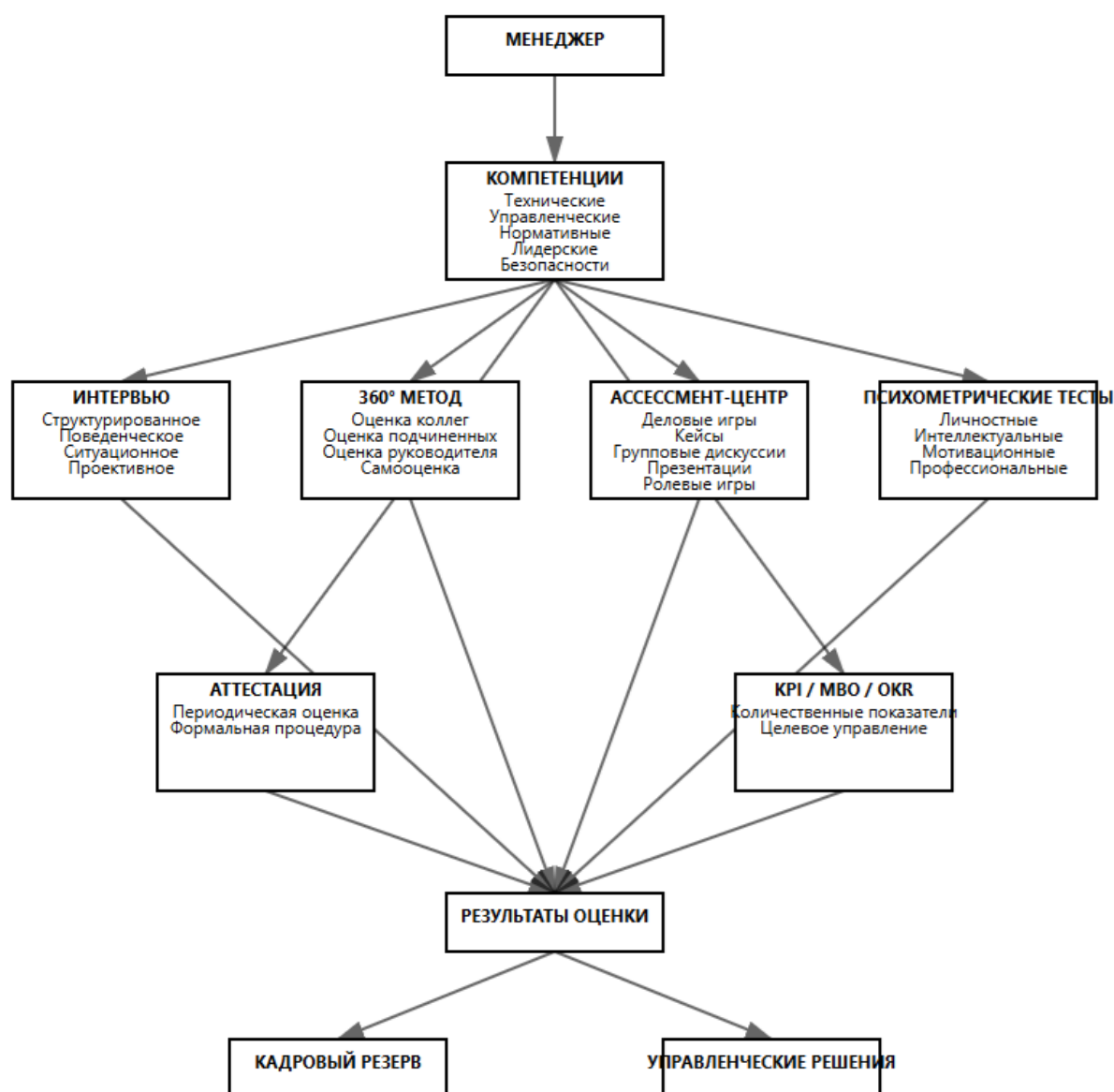


Рисунок 3 – Система оценки компетенций управленческих кадров

Источник: разработано автором по материалам Клерк.ру [21]

Представляется методологически значимым рассматривать интегрированную систему оценки компетенций не только как HR-инструмент, но и как механизм управления организационными рисками и издержками, связанными с ошибками назначения, несоответствием роли, снижением вовлечённости и последующей текучестью. При наличии стандартизированных шкал, процедур корректировки и сопоставимых профилей компетенций организация получает возможность обосновывать кадровые решения на основе доказательных данных, повышая предсказуемость

результатов развития и сокращая потери от неэффективных образовательных инвестиций.

Результаты оценки оформляются в виде аналитических профилей с идентификацией сильных сторон, дефицитов и зон развития, сопоставляются с целевыми требованиями роли и контекста деятельности, после чего транслируются в управленческие решения и кадровые практики (формирование кадрового резерва, назначение и ротации, индивидуальные планы развития, коучинг и обучение, корректировка целей и метрик эффективности), поддерживаемые технологической инфраструктурой. Тем самым реализуется логика реинжиниринга: оценка перестаёт быть изолированной функцией HR-подразделения и превращается в сквозной процесс, встроенный в стратегическое и операционное управление организацией. В этом процессе всё большее значение приобретают концептуальные модели оценки стоимости цифровых интеллектуальных активов, позволяющие увязать компетенции сотрудников, создающих и использующих такие активы, с финансово измеримыми результатами деятельности организации [14].

Индивидуальные траектории развития как ядро реинжиниринга оценки человеческого капитала

Особое значение в этой конфигурации приобретает индивидуальная траектория развития, опирающаяся на результаты реализованной оценки компетенций. Она представляет собой контур персонализированного развития, в котором оценивание выполняет функцию методологического ядра [15]. Оценка задаёт исходную конфигурацию компетентностного профиля сотрудника, обеспечивает операционализацию целей в терминах уровней освоения и индикаторов, а также поддерживает согласование содержания, темпа и форм развития с выявленными особенностями. В рамках такой модели данные оценивания выступают основанием для выстраивания логики последовательности и взаимосвязи элементов траектории, обеспечивая баланс между предметными, метапредметными и коммуникативными компонентами и позволяя учитывать контекстные факторы развития.

Сквозной характер оценивания придаёт траектории адаптивность: промежуточная проверка достижений и интерпретация накопленных доказательств прогресса создают условия для корректировки целевых ориентиров и методического инструментария без утраты целостности замысла. Структурированно модель построения эффективных индивидуальных траекторий развития сотрудника на основе анализа результатов произведённой оценки компетенций представлена на рисунке 4.

Данная модель предполагает научно обоснованную систему персонализированного обучения, основанную на последовательности этапов: оценка компетенций, анализ дефицитов, профилирование, проектирование и реализация траектории, промежуточный контроль, корректировка и итоговая аттестация. Она обеспечивает целенаправленное и адаптивное развитие технических, управленческих, нормативных, лидерских и компетенций в области безопасности за счёт интеграции диагностики, мониторинга и гибкого управления процессом. При такой конфигурации оценка компетенций выступает ядром индивидуальной образовательной траектории: она инициирует персонализацию (через диагностику), управляет реализацией (через формирующее оценивание) и обеспечивает доказуемость эффектов обучения (через итоговую верификацию достижений).

В то же время проблема системной оценки и выстраивания индивидуальных траекторий развития на протяжении всей профессиональной жизни специалиста пока относится к нерешённым [5]. Сохраняется фрагментарность данных, разрыв между образовательными и трудовыми биографиями, слабая интеграция результатов оценки в долгосрочное планирование карьеры и развития. Для преодоления этих ограничений необходимы модели, обеспечивающие алгоритмизацию и циклическую адаптацию компетенций в течение длительного периода.

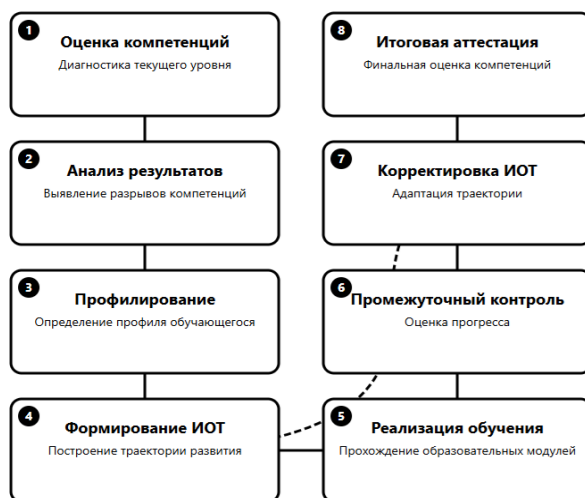


Рисунок 4 – Модель построения эффективных индивидуальных траекторий развития на основе анализа результатов произведенной оценки компетенций

Источник: разработано автором

Модель ЦАК 7 и замкнутый цикл реинжиниринга систем оценки компетенций

С этой целью предлагается система ЦАК 7 – семиэтапная модель реинжиниринга систем оценки и развития компетенций управленческих кадров для предприятий (рисунок 5).

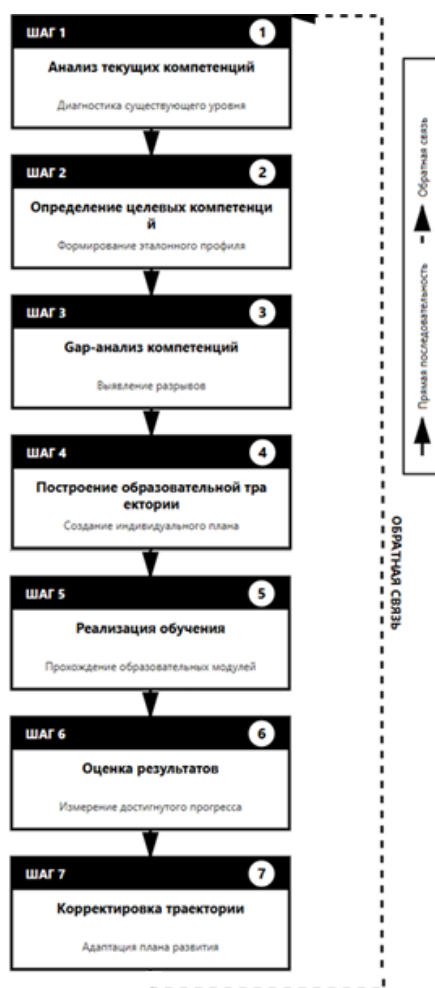


Рисунок 5 – Алгоритм циклической адаптации компетенций (ЦАК 7)

Источник: разработано автором

В рамках алгоритма ЦАК 7 проводится последовательный анализ текущего уровня компетенций управленцев, определяется набор целевых показателей с учётом стратегических ориентиров организации, осуществляется GAP-анализ для выявления разрывов между фактическим и требуемым уровнем. На следующем этапе формируется индивидуальная траектория развития каждого сотрудника, включающая выбор форм обучения, практико-ориентированных заданий, наставничества и проектной деятельности. Далее реализуется программа развития с последующим измерением достигнутого результата и оценкой эффективности освоения компетенций.

Завершающий этап предусматривает корректировку образовательного маршрута и возврат к первому шагу, что обеспечивает замкнутый цикл адаптации. Таким образом, ЦАК 7 функционирует как контур непрерывного улучшения человеческого капитала: каждый виток цикла основан на обновлённых доказательных данных об уровне компетенций и изменяющихся требованиях среды. В современных условиях такая модель может быть дополнена инструментами HR-аналитики и системами управления талантами, интегрированными с цифровыми платформами обучения и корпоративными информационными системами, что усиливает точность и оперативность принимаемых решений.

Заключение

Подводя итог, формирование эффективной системы оценки компетенций и выстраивание на основе полученных результатов индивидуальных траекторий развития предполагает: внедрение матрицы компетенций с иерархическими уровнями и поведенческими индикаторами, охватывающей технические, управленческие, нормативные, лидерские и компетенции безопасности наряду с soft skills и цифровой грамотностью; применение мультиметодной, валидизированной диагностики (структурированные интервью, 360°, ассесмент-центр, психометрия, аттестация) с последующим агрегированием данных в интегральные профили и их сопоставлением с целевыми моделями ролей; перевод результатов оценки в управленческие решения и адресное развитие; организацию непрерывного, контекстно адаптированного цикла ЦАК 7 (целеполагание, диагностика, анализ стратегических разрывов, проектирование траектории развития, реализация, измерение и корректировка), обеспечивающего персонализацию, управляемую адаптивность и доказуемость образовательных эффектов в высокорисковой и динамичной среде.

Даже при наличии отдельных благоприятных макроиндикаторов кадровая проблематика сохраняет системный характер и требует оперативных, согласованных и институционально выстроенных решений. Для организаций это означает необходимость перехода от фрагментарных HR-мер к комплексному управлению человеческими ресурсами, рассматриваемому как критически значимый инструмент обеспечения устойчивости и экономической результативности. Современные компании сталкиваются с взаимосвязанными явлениями – повышенной текучестью, дефицитом квалифицированных работников, недостаточной мотивацией и вовлечённостью, а также инерционностью процедур оценки и адаптации. Совокупное действие указанных факторов приводит к росту транзакционных и прямых издержек на привлечение и удержание персонала и одновременно снижает производительность и управляемость организационных изменений. В этих условиях практическое преодоление кадровых ограничений возможно преимущественно на основе многоуровневого подхода, объединяющего стандартизированную оценку компетенций, инструменты развития, механизмы мотивации и контуры аналитического мониторинга, согласованные со стратегическими целями организации.

Такая конфигурация реинжиниринга подходов к оценке человеческого капитала минимизирует субъективизм и фрагментарность оценочных практик, переводя оценку из разряда формальной процедуры в разряд стратегического управленческого механизма. В результате человеческий капитал начинает рассматриваться не как статический «ресурс», а как динамическая система компетенций, поддающаяся целенаправленному развитию, согласованному с долгосрочными целями организации. Это, в свою очередь, создаёт предпосылки для устойчивого прироста компетентности, повышения

инновационного потенциала и конкурентоспособности предприятий в условиях современных экономических изменений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиева, М. Н. Сущность и структура экономической компетенции / М. Н. Алиева, А. А. Усмонов // Форум молодых ученых. – 2020. – № 4(44). – С. 24-29. – EDN BEVGOU.
2. Габдуллин, Н. М. Применение метрического подхода к управлению человеческим капиталом фирмы / Н. М. Габдуллин, И. А. Киршин, В. А. Лукин // Финансы и управление. – 2020. – № 3. – С. 39-55. – DOI 10.25136/2409-7802.2020.3.33637. – EDN SBSQWK.
3. Галкина, Т. Как провести оценку компетенций сотрудников: полное руководство / Т. Галкина, Я. Баширова // Ispringacademy. – 2025. – URL: <https://www.ispringacademy.ru/knowledge-base/otsenka-professionalnykh-kompetentsiy-sotrudnikov>
4. Ганьшина, Е. Ю. Какие методы работы с организационными изменениями поколение Z считает наиболее эффективными: взгляд на перспективу / Е. Ю. Ганьшина // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2022. – № 1(167). – С. 263-281. – DOI 10.14515/monitoring.2022.1.1928. – EDN ORMUDU.
5. Ермашкевич, Н. С. Развитие профессиональных компетенций в условиях цифровой экономики / Н. С. Ермашкевич, М. Л. Панявина, З. В. Родионова // Лидерство и менеджмент. – 2021. – Т. 8, № 4. – С. 483-502. – DOI 10.18334/lim.8.4.113874. – EDN WAGZGD.
6. Ибрагимов, Р. Н. Компетенция как единица измерения человеческого капитала: социологическое измерение / Р. Н. Ибрагимов, С. В. Митрухина // Социология. – 2020. – № 6. – С. 156-165. – EDN JHMWNU.
7. Ильмушкин, Г. М. Критерии и уровни сформированности организационно-управленческой компетентности будущих специалистов атомной отрасли / Г. М. Ильмушкин, Н. Ю. Нечаева // Современные наукоемкие технологии. – 2019. – № 3-1. – С. 100-106. – EDN TFLIFB.
8. Карташова, Л. В. Совершенствование измерения и оценки человеческого капитала как фактора развития организации / Л. В. Карташова, А. В. Савочкин // Лидерство и менеджмент. – 2023. – Т. 10, № 1. – С. 311-330. – DOI 10.18334/lim.10.1.117349. – EDN XNRKNR.
9. Комиссаров, А. Г. Методология оценки компетенций и отбор высших управленческих кадров / А. Г. Комиссаров // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2023. – № 1. – С. 63-85. – DOI 10.55959/msu0130-0105-6-58-1-4. – EDN KDTCWJ.
10. Комиссаров, А. Г. Специфика компетенций высших управленческих кадров в России: кейс конкурса «Лидеры России» / А. Г. Комиссаров, В. А. Брызгалин // Российский журнал менеджмента. – 2022. – Т. 20, № 4. – С. 524-545. – DOI 10.21638/spbu18.2022.404. – EDN GVNAVE.
11. Крупнов, Ю. А. Технологический суверенитет и диффузия технологий / Ю. А. Крупнов, С. Н. Сильвестров // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2024. – № 2. – С. 31-48. – DOI 10.52180/2073-6487_2024_2_31_48. – EDN СВНКJQ.
12. Кузьминов, Я. Общие и специальные навыки как компоненты человеческого капитала: новые вызовы для теории и практики образования / Я. Кузьминов, П. Сорокин, И. Фруммин // Форсайт. – 2019. – Т. 13, № S2. – С. 19-41. – DOI 10.17323/2500-2597.2019.2.19.41. – EDN NFSVLM.
13. Оценка стоимости цифровых интеллектуальных активов: принципы, факторы, подходы и методы / О. В. Лосева, И. В. Косорукова, М. А. Федотова [и др.] // Финансы: теория и практика. – 2022. – Т. 26, № 4. – С. 6-28. – DOI 10.26794/2587-5671-2022-26-4-6-28. – EDN IKVWWM.
14. Лосева, О. В. Концептуальная модель оценки стоимости цифровых интеллектуальных активов / О. В. Лосева, М. А. Федотова, Н. М. Абдикеев // Финансы: теория и практика. – 2023. – Т. 27, № 4. – С. 118-130. – DOI 10.26794/2587-5671-2023-27-4-118-130. – EDN TZYAZT.
15. Лузина А. ИПР: что это такое и как его составить / А. Лузина // Контур.Школа. – 2024. – URL: <https://school.kontur.ru/publications/2535>
16. Маслова, В. М. Особенности оценки управленческих работников на основе компетенций / В. М. Маслова // Бизнес и общество. – 2020. – № 1(25). – С. 3. – EDN BPWTXW.
17. Миронова, И. И. Методы оценки управленческих компетенций персонала / И. И. Миронова,

Л. С. Скрипниченко, Л. В. Тхагалижокова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2024. – Т. 13, № 6. – С. 45-49. – DOI 10.12737/2305-7807-2024-13-6-45-49. – EDN AEERXN.

18. Некрасова, О.И. Реинжиниринг бизнес-процессов как инструмент современного менеджмента / О.И. Некрасова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Том 9. – № 3А. – С. 166-173. – DOI: 10.34670/AR.2019.89.3.017

19. Омельченко, Н. В. Проблемы и тенденции оценки персонала в современных организациях / Н. В. Омельченко, Л. С. Скрипниченко, И. Г. Юркова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2020. – Т. 9, № 1. – С. 69-76. – DOI 10.12737/2305-7807-2020-69-76. – EDN ROYUNS.

20. Орлова, Е. В. Оценка человеческого капитала предприятия и управление им в условиях цифровой трансформации экономики / Е. В. Орлова // Journal of Applied Economic Research. – 2021. – Т. 20, № 4. – С. 666-700. – DOI 10.15826/vestnik.2021.20.4.026. – EDN NYTQYP.

21. Оценка управленческих компетенций // Клерк.ру. – 2022. – URL: <https://www.klerk.ru/materials/2022-10-20/ocenka-upravlencheskih-kompetencij/>

22. Хусейнова, А. А. Современные проблемы управления человеческими ресурсами в организациях / А. А. Хусейнова // Экономика строительства. – 2025. – № 10. – С. 155-158. – EDN NFEEYG.

23. Цыганов А. А. Подготовка специалистов в области инновационных финансовых технологий в России / А. А. Цыганов, С. В. Бровчак, Ю. А. Горелова, Л. С. Крутова // Высшее образование в России. – 2022. – Т. 31, № 2. – С. 82-93. – DOI 10.31992/0869-3617-2022-31-2-82-93. – EDN VBEQXJ.

24. Чеботарев, А. А. Методы оценки управленческих компетенций руководителя / А. А. Чеботарев // Научный альманах. – 2022. – № 11-2(97). – С. 103-106. – EDN DEQGVС.

25. Эскиндаров, М.А. Роль человеческого капитала в цифровой экономике на институциональном и региональном уровнях / М. А. Эскиндаров, Ю. М. Грузина, Х. П. Харчилава, М. В. Мельничук // Экономика региона. – 2022. – Т. 18, № 4. – С. 1105-1120. – DOI 10.17059/ekon.reg.2022-4-10. – EDN CRJZYS.

Reengineering approaches to assessing an organization's human capital in the context of contemporary economic changes

Dmitry Anatolyevich Artemenko

Doctor of Economic Sciences, Chief Researcher¹, Professor²,

¹Federal State Budgetary Institution Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

²Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

E-mail: daartemenko@fa.ru

Anastasia Alisherovna Huseynova

Candidate of Pedagogical Sciences,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

E-mail: aakhuseynova@fa.ru

KEYWORDS

organization and enterprise, human capital, management personnel, competency model, methods of competency assessment and development, reengineering

ABSTRACT

In the context of accelerating economic change and digital transformation, there is a growing need to reengineer approaches to assessing an organization's human capital, the key bearer of which is management personnel. The article examines human capital through the prism of competencies as a «tool for measuring human capital», including universal competencies as an underestimated element in a changing labor market. The theoretical and methodological basis of the study is provided by ideas about intangible resources, the difficulties of measuring intangible characteristics (such as engagement, commitment, and inventiveness), and an interdisciplinary approach to the development of diagnostic tools. The aim of the work is to justify the reengineering of management personnel competency assessment systems as a strategic mechanism for human capital management. The article proposes: a profile of key management competencies; a cluster architecture of a key competency model in conditions of economic uncertainty; an integrated system for assessing management personnel competencies; a model for building effective individual development trajectories, in which assessment is the methodological core of personalized development; and an algorithm for cyclical adaptation of competencies (CAK 7) as a seven-stage model for reengineering competency assessment and development. It should be emphasized that the procedural organization of assessment and the availability of feedback loops make it possible to link diagnostic results to risk management, measurement reproducibility, and the economic efficiency of HR decisions. The result of the analysis is a comprehensive concept for transitioning from static, fragmented procedures to a continuous, contextually adapted cycle of assessment and development that ensures data comparability, manageable personalization, and demonstrable educational outcomes. It is concluded that such a configuration minimizes the subjectivity of assessment, improves the quality of management decisions, and contributes to the sustainable growth of human capital and the competitiveness of the organization.

Методические основы влияния транзакционных издержек на агропродовольственный рынок

Бесшапошный Максим Николаевич 

Кандидат экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: besshaposhny@rgau-msha.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

транзакционные издержки, эффективность производства, прибыль, агропродовольственный рынок, рынок продукции животноводства, проникновение на новые рынки, качество продукции, специфика производства, типы рынков, рыночная система, индекс цен

АННОТАЦИЯ

Актуальность изучения процесса образования транзакционных издержек уходит своими корнями в систему различных подходов к издержкам, которые несут экономические агенты на всех этапах прохождения товарного цикла в экономической системе. Особую научную ценность в изучении транзакционных издержек представляет достаточно серьезная проблема их общего исчисления на практике, поэтому возникает необходимость более глубокого и тщательного анализа их на теоретическом уровне, а это, в свою очередь, явно свидетельствует о важности данной научной проблематики, поднимаемой на мировом уровне приращения теоретических знаний о рассматриваемой институциональной проблеме. Особенно интересным в процессе исследования транзакционных издержек в выбранном нами ключе стала гипотеза о том, что в некоторых отраслях народного хозяйства механизм их образования настолько специфичен, насколько специфична сама отрасль. В нашем случае рассматриваемая проблема образования и трансформации транзакционных издержек в агропромышленном комплексе выступила тем специфическим местом научной работы, на основании чего серьезно возросла значимость этого вопроса для всего народнохозяйственного комплекса, что в призма определенных научных подходов некоторых известных авторов, касающихся не тождественности механизма образования транзакционных издержек на агропромышленном рынке и в самом агропромышленном секторе (в основном прикладной производственный аспект), является основой для дальнейшего изучения и разработки поднятой научной проблематики. Анализ механизма проявления транзакционных издержек в рамках функционирования и эволюционного развития рынка продукции животноводства, доказал и правомерность постулата, который выдвигался представителями различных экономических школ – необходимости вмешательства в рыночный механизм со стороны нерыночных игроков – в первую очередь – государства, но вмешательства не прямого, которое в большей степени вредит рыночному механизму, а косвенного, тонко организованного и налаженного на основе научного подхода к данной проблематике.

JEL codes: OA11, B40, L16, O13

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-81-95>

Для цитирования: Бесшапошный, М. Н. Методические основы влияния транзакционных издержек на агропродовольственный рынок / М. Н. Бесшапошный. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С. 81-95. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата публикации: 28.02.2026).

Введение

В процессе развития экономической мысли остро ставился вопрос об эффективности процесса распределения и обмена, как основной составляющей конкурентоспособности товаров и услуг. Следует признать, что от этого зависит и эффективность производства, как начальной составляющей процесса экономического кругооборота и эффективность потребления, так как трудно решаемой выглядит задача достижения какого-либо устойчивого консенсуса в механизме справедливого получения прибыли участниками товарного обращения, особенно, в части ее регулирования [8].

Вместе с тем, существовавшие ранее и существующие ныне различные векторы видения издержек, как экономической категории со стороны, прежде всего, тех научных школ, которые глубоко погружаются в вопросы изучения механизма и сущности транзакционных издержек, слабо учитывают специфику товаров, по продвижению которых предприятия и организации на микроуровне, а отрасли экономики на макроуровне экономической теории, и несут эти самые издержки [1] [13].

Такой подход, по нашему мнению, не в полной мере отражает те задачи, которые стоят перед экономическими агентами, особенно в современных условиях развития и функционирования экономических механизмов и связей между субъектами товарных отношений, когда экономические законы подменяются политикой протекционизма по отношению к резидентам более сильных стран в системе обмена товарами или услугами, а то и полной дискриминацией тех экономических агентов которые связаны с менее сильными или «неудобными» странами.

Исходя из современных векторов анализа возникновения и проявления транзакционных издержек в агропромышленном секторе экономики в целом и его составных частей, в частности, нужно поставить и последовательно решить следующие задачи научного исследования в рамках изучения выбранной научной проблематики:

1. Анализ теоретических аспектов формирования транзакционных издержек применительно к агропродовольственному сектору и их структурирование.
2. Трансформация транзакционных издержек от производителя к потребителю на примере агропродовольственной продукции.
3. Определение влияния транзакционных издержек на формирование цен на агропродовольственную продукцию и ее потребительские свойства.

Методы

Более пристально останавливаясь на методологии исследования транзакционных издержек в экономической теории и в институциональной экономике можно говорить в первую очередь о том, что действенная методология сводится к двум достаточно разным подходам в данном направлении научного познания и приращения результатов - ординалистский и кардиналистский. Следует признать, что ординалистский заключается в первую очередь в том, что измерить данные издержки не представляется возможным в принципе, с точки зрения числового выражения, поэтому очень важна не само их значение, а вектор изменения. Отметим, что данной стратегии придерживаются представители неоинституционального направления к изучению природы самих транзакционных издержек такие как сами родоначальники Р. Коуз, Д. Коммонс, так и их последователи, которых в итоге большинство, однако, следует признать и другой подход –кардиналистский, который заключается в том, что при определенных обстоятельствах можно получить всё же реальное выражение транзакционных издержек, что делает их более измеримыми, прогнозируемыми и прозрачными. К представителям данного направления научного приращения теории транзакционных издержек следует отнести Д. Норта, Дж. Уоллиса, а также наших отечественных представителей – В. Л. Тамбовцева, В. В. Радаева, Т.П. Скуфыну и др. [29].

По сути общенаучного анализа любая степень измерения чего-либо дает возможность использовать прикладной аспект как с точки зрения детализации картины экономического процесса, так и с позиций влияния на экономическую систему с целью её оптимизации, поэтому считаем возможным при всём уважении к каждому научному подходу изучения природы издержек оставить вопрос об их эффективности следующим поколениям исследователей, а в настоящее время извлекать из каждого подхода те положительные стороны которые можно использовать и минимизируя отрицательные атрибуты воздействия влияние которых необходимо нивелировать в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Содержательная часть исследования

В рамках решения первой задачи можно констатировать, что о проблеме неявных издержек первым задумался Р. Коуз в своем научном труде «Природа фирмы», где он не только обратил внимание на данную проблему, но и сформировал четкое и правильное определение транзакционных издержек в виде затрат, возникающих в связи с заключением контрактов и сопровождающие взаимоотношения экономических агентов между собой, которое в том или ином виде актуально и в наше время [3] [4] [5] [6] [7].

Кроме этого он предложил более структурированное деление транзакционных издержек на следующие составные части:

1. Издержки поиска информации;
2. Издержки на ведение переговоров;
3. Издержки измерения;
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности;
5. Издержки оппортунистического поведения [23] [18] [21] [11].

Можно согласиться в полном объеме с его рассуждениями на тему стоимости не только товарного производства, но и товарного продвижения на том или ином типе или виде рынка, о сроках такого продвижения, которые также отражают свое воздействие на стоимости всего процесса и даже на сроках потребления товара или услуги, что в конечном счете определяет новую потребность [10] [12] [14] [16] [19].

На основании своих научных воззрений он сформулировал определение транзакционных издержек как «издержки пользования рыночным механизмом», что достаточно интересно для первой половины XX века, когда он работал над данным вопросом [9].

Действительно, по нашему мнению, в данном научном подходе заключается трезвая основа не только для развития в современных условиях теории издержек в принципе, но и методика определения мотивационной составляющей участников промежуточных форм товарного движения от производства и до потребления.

Следует признать, и в данном ключе интересны высказывания К. Маркса, что нет и скорее всего не будет, по крайней мере в ближайшей временной перспективе какой-либо действенной системы ограничения уровня прибыли (или прибыльности) каждого участника рыночных отношений в принципе, а значит нет возможности установить определенные ограничения в секторе товарного движения в рыночных условиях хозяйствования [35] [36] [37].

Противники ограничений говорят о том, что любые ограничения сами по себе не являются эффективными и ведут к ограничению не только рыночной власти, но и ограничению принципов рыночного существования экономических систем, что является недопустимым, по их мнению, поэтому сразу наблюдаем оперирование к принципам командно-административной системы хозяйствования и его результатов, которые большинство помнит на примере планового хозяйства в Советском Союзе и его финалом [24] [33].

И та и другая сторона имеет в своем ассортименте аргументов верные, так как невозможно полностью полагаться на рыночную власть и надеяться на то, что рынок, как система отношений уравнивает интересы всех его участников, однако и вмешиваться в систему рыночных отношений необходимо тонко и с учетом всех возможных отрицательных проявлений.

Именно поэтому гипотеза Р. Коуза о транзакционных издержках и их влиянии на рыночный механизм явилась прорывным шагом к систематизации не только экономических приоритетов развития фирм на микроуровне, но и отраслей и стран, если рассматривать макроэкономический уровень отношений [9] [15].

Другое дело, что измерить весь набор транзакционных издержек достаточно трудно даже сейчас при всем наличии средств и возможностей современной экономической науки, так как кроме чисто денежного выражения данных затрат нужно понимать и о временных издержках, которые также входят в состав транзакционных, а также об издержках которые имеют место при осуществлении

процесса взаимодействия между всеми сторонами рыночных отношений, например издержек в отношениях с торговыми площадками или юридические составляющие взаимодействия с правовой системой, которые также достаточно трудны для отражения и учета.

А в западной экономической системе отношений вообще вполне законны с точки зрения отражения и появления, как такового издержки связанные с затратами на привлечение профессиональных лоббистов, в частности в подавляющем большинстве штатов (есть и исключения, например, Джорджия, Луизиана, Теннесси, где лоббизм законодательно запрещен), такие услуги хорошо оплачиваются и приветствуются и достаточно большое количество профессиональных лоббистов из числа сенаторов, видных ученых, политических деятелей и т.д., получают большие гонорары за осуществление данного вида деятельности, причем подавляющее большинство фирм не только прибегают к данному рода услугам, но и видят в них достаточно успешный элемент завоевания рыночной власти, хотя данная рыночная власть осуществляется явно нерыночными методами, да еще и с колоссальными тратами на услуги данного рода.

Следует признать, что попытки оптимизации транзакционных издержек до появления теории Р. Коуза если и были, то с точки зрения научного приращения и реального вклада в развитие научной системы их изучения не имели какого-либо влияния в силу как чисто экономических причин (считалось, что рынок расставит всё на свои места сам и он же заинтересован в конкуренции, что было не до конца верным с реалий сегодняшнего времени).

Говоря о транзакционных издержках для более полной научной картины, невозможно не остановиться на их видах и на тех научных направлениях, которые впервые предложили тот или иной подход к их изучению или анализу (таблица 1):

Таблица 1 – Основные направления развития механизма изучения транзакционных издержек, исходя из развития теоретических знаний и школ экономической теории

Вид издержек	Автор или научная школа развивающая идею Р. Коуза	Основные постулаты	Влияние на современную экономику
Издержки поиска информации	Дж. Стиглер	Информация рассматривается как специфический ресурс, причём данный вид издержек не похож на все другие, как в проявлении, так и отражении стоимости	Благодаря данному подходу современные компании получают максимизацию выгоды, как в краткосрочной, так и в среднесрочной временной перспективе
Издержки на ведение переговоров	Д. Норт	Издержки ведения переговоров могут быть несущественными при высоких объемах поставок и их длительности и наоборот	В современной практике ведения бизнеса данный постулат можно трактовать как правильный в условиях одного экономического пространства (блока стран или страны), но во внешних контактах данная практика не работает в полном объеме
Издержки измерения	Д. Коммонс, Р. Коуз	В данном контексте рассматриваются в первую очередь издержки, связанные с установлением качества товара	В современной экономической системе осуществления сделок подход к издержкам измерения не претерпевает

Вид издержек	Автор или научная школа развивающая идею Р. Коуза	Основные постулаты	Влияние на современную экономику
		или услуги в отношении которых заключается сделка	существенных изменений, так как система измерений вполне эффективна и оптимальна
Издержки спецификации и защиты прав собственности	Р. Коуз (последователей или приемников развития данной теории выделить достаточно трудно в силу точности научного предвидения Р. Коуза и его гению).	Проблемы спецификации прав собственности сами по себе будут сопровождать весь процесс товарного обмена в условиях ограниченности товара или услуги	Современная модель развития экономики полностью трансформируется в те тренды анализа которые провозглашал Р. Коуз, что свидетельствует о его научной дальновидности и глубине методологии данной научной проблематики
Издержки оппортунистического поведения	О. Уильямсон	Спецификация данных издержек выражается в затратах которые несут хозяйствующие субъекты вначале на его предотвращение, а потом на минимизацию потерь в случае не предотвращения отрицательного эффекта оппортунистического поведения	В современных условиях развития экономических систем уровень оппортунистического поведения возрастает достаточно серьезными темпами, что вызвано, как объективными, так и субъективными факторами изменения экономических систем, а также «правил игры», прежде всего, на макроуровне.

Источник: составлено автором по [32] [8] [33] [17]

Анализируя данные составные части транзакционных издержек приходим к выводу, что ранжирование их в таком ключе достаточно условно, и трудно сгруппировать их по степени влияния на рыночный механизм и затратности, в принципе, к примеру, для одних отраслей или товарных позиций на поиск информации уходит достаточно большое количество времени и стоит это дорого, а для других эта статья не является существенной. В области работы с отраслями, основанными на применении высоких технологий часто на первое место выходят издержки спецификации и защиты прав собственности, а при реализации менее наукоемкой и технологичной продукции такие издержки будут незначительны.

2. Решение второй задачи связано с исследованием вопросов трансформации транзакционных издержек от производителя к потребителю, в нашем случае на примере агропродовольственной продукции.

Отметим, что из данных единичных примеров с определенными продуктовыми линейками на рынках выстраиваются достаточно четкие векторы развития всего отраслевого комплекса, типичный пример эффективной работы общенаучных методов научного исследования – дедукции и индукции, которые в зависимости от той или иной рыночной конъюнктуры могут определять движение и

от общего к частному, и наоборот, в силу воздействия внешних факторов на рыночную систему, в первую очередь.

Несмотря на различия отраслей в технологиях, товарной составляющей, сложности или простоты осуществления производственного цикла товара или услуги, следует признать, что в конечном итоге все издержки оплачиваются потребителем конечной продукции, поэтому задача рынка и производителя с одной стороны, заключается в том, чтобы минимизировать размер трансакционных издержек, а задача государства в том, чтобы данная минимизация была действительно правомерной и эффективной.

В данном контексте особенно эффективным, по нашему мнению, будет взаимодействие с крупными игроками аграрного рынка, осуществляющими свою деятельность как на внутреннем рынке продуктов продовольственной направленности, так и на внешних, так как влияя на послабления ценовой ассортиментной, товарной политик на внутреннем рынке государство в качестве ответной меры может активно лоббировать их интересы на зарубежных рынках, где, как мы уже отмечали ранее в последнее время наблюдается ослабление рыночных рычагов воздействия и усиление институциональных, с которыми у государства получается работать в силу специфики внешнеторгового обмена.

Многие экономисты считают, и на самом деле, можно с этим согласиться в полном объеме, что насколько высоки итоговые трансакционные издержки в экономике зависит от государства, так как именно оно, через систему прямых и косвенных элементов воздействия регулирует и систему отношений в экономике и институциональную среду в которой происходит развитие экономических отношений. Соответственно, любое движение издержек формируется под действием этих усилий со стороны государства, или, наоборот невмешательства в рыночный механизм, причем каждое государство мирового сообщества в данном вопросе вырабатывает свою позицию, которой оно следует при организации рыночного обмена.

К примеру, прошлая администрация США при президенте Д. Байдене, активно продвигала идею о том, что представители американских компаний должны получать преференции на внешних рынках и предоставление этих льгот объяснялось исключительностью интересов США по сравнению с интересами компаний других стран, а нынешняя администрация США во главе с Д. Трампом избрала (по крайней мере до настоящего времени) несколько иной поведенческий механизм формирования институциональной среды в экономических отношениях, при котором вводится практически запретительный размер пошлин при поставках товаров на внутренний рынок США. Фактически, мы имеем возможность наблюдать переформатирование институциональной стратегии не то что определения и расчета трансакционных издержек, но и всего механизма обращения этих издержек в рамках экономического механизма.

Если раньше США задумывались о вхождении их компаний и корпораций на рынки других стран и активно внедряли механизм лоббирования интересов своих компаний, как возможности эффективного снижения трансакционных издержек на внешних рынках, то сейчас посредством заградительной концепции построения внутреннего рынка пытаются расширением своего присутствия на внутреннем рынке снизить объем трансакционных издержек для своих компаний, который они несли в конкурентной борьбе с иностранными компаниями на рынках США.

Данная ситуация достаточно интересна с научной точки зрения, так как в мировой экономической практике до этого ни чего подобного не наблюдалось, да и размеры пошлин в 100%, и более, вплоть до 500% выглядят не просто нерыночными по принципу назначения данной экономической практики, но и абсурдными со стороны здравого смысла. Если данный прецедент в мировой практике пройдет экономическую апробацию, то смеем предположить в ближайшее время мировой рынок будет ждать достаточно широкая череда таких же нерыночных действий со стороны и других государств мирового сообщества [32].

Сами по себе такие нерыночные механизмы воздействия не только опасны для рынка, они и

губительны для производителей продукции, особенно болезненно к этому восприимчив аграрный сектор экономики и аграрный рынок, где из-за таких нерыночных воздействий приходится резать, что называется по-живому, как в прямом, так и в переносном выражении.

В данной связи на первое место выходит государство и его ограничения или, наоборот, протекционизм. Что касается современного российского рынка продукции животноводства, то на нем сложилась достаточно интересная ситуация, при которой за несколько последних лет – с 2014 года полностью поменялась структура и география поставок, что привело не только к тому, что изменились направления торговли, но и поменялась сама структура издержек, как таковая. И если в вопросе рассмотрения импорта товаров можно более прямо влиять на объемы поставок, тем самым изменяя правила рыночного равновесия на внутреннем рынке, то экспорт более сложен, так как влиять в его траектории развития можно на объемы вывоза продукции, но такое влияние обычно не приносит позитивных изменений, так как при ограничении вывоза срываются контракты с внешними партнерами, что отражается и на финансовых показателях производства и реализации продукции, и на репутационной составляющей процесса развития рынка продукции животноводства.

В современных условиях ведения торговли, особенно на международной арене, очень важна репутация поставщика, поэтому прибегать к искусственному ограничению поставок (а государство часто применяет либо изменения пошлин, либо запреты на экспорт) очень опасно и контрпродуктивно.

Какими бы целями не было бы продиктовано вмешательство государства в данный процесс необходимо понимать, что любое вмешательство ведет к искажению конкуренции и потере эффективности рыночного механизма.

Вместе с тем необходимо понимать, что при внешних поставках однородной продукции с течением времени конкуренция может изменяться, как в большую, так и в меньшую сторону. Основными драйверами таких изменений будет рост спроса на продукцию рынка продукции животноводства – достаточно трудно прогнозировать рост доходов населения стран мирового сообщества и изменения потребительских предпочтений, особенно в условиях колебаний внешних поставок продовольствия.

К примеру, при снижении объема производства продукции для рынка животноводства в какой-либо стране, являющейся нашим торговым партнером, в рамках одного сельскохозяйственного года резко повышается потребность в закупках продовольствия, соответственно, импорт увеличивается, и наоборот, при росте объема внутреннего производства потребность в привлечении данного товара снижается и импорт уменьшается.

А в рамках внутренней системы производства продукции аграрной направленности повлиять на данную ситуацию не представляется возможным со стороны предложения, так как при возделывании абсолютного большинства сельскохозяйственных культур достаточно длинный период производства, и вмешиваться в экономический механизм после начала производственного процесса достаточно проблематично.

3. Решение третьей задачи связано с определением влияния транзакционных издержек на формирование цен на агропродовольственную продукцию и ее потребительские свойства.

Следует признать и тот факт, что в современной модели развития экономических систем до сих пор встречаются ситуации, когда, казалось бы, на первый взгляд, система защиты прав или результатов деятельности как производителей, так и потребителей продукции преподносится как какой-то элемент, за который плата либо минимальна, либо вообще якобы никто не платит в принципе.

Такая идея полностью противоречит принципам марксизма и что самое интересное и обычно логическому рассуждению дальнейшего развития экономических методов исследования политической экономии и экономической теории. Следует признать, что, говоря о транзакционных издержках К. Маркс опирался, прежде всего, на то, что рынок выступает самоподдерживающей системой, однако, в современных условиях рынка в данную систему добавляется государство,

которое кроме контроля за оборотом товарной продукции нацелено и на регулирование товарных потоков, что невозможно сделать без затрат ресурсов, а, следовательно, транзакционные издержки будут возрастать по определению.

Типичным примером, подчеркивающим правильность данного научного подхода, выступает введение системы ФГИС «Меркурий» в сфере животноводческого подкомплекса. На первых порах государство подчеркивало, что данная система бесплатна для участников рыночных отношений и наоборот имеет только положительные аспекты в виде снижения транзакционных издержек и повышение качества продукции при одновременной прозрачности ее оборота, однако в реальной экономической практике получилась вполне прогнозируемая ситуация, при которой условно бесплатная система оказалась достаточно затратным проектом для участников рынка животноводческой продукции.

Действительно для малых форм предприятий и организаций система бесплатна, но для среднего и крупного бизнеса такой контент попросту невозможен из-за трудоемкости процесса и соответственно любой труд должен быть оплачиваемым, как фактор производства, поэтому получаем ситуацию, когда стоимость обращения с данной системой варьируется от 20 000 рублей (стоимость разовой операции для организаций малого бизнеса) до сотен тысяч рублей за сложные внедрения в крупных компаниях. Учитывая современную систему производства и реализации продукции животноводства, которая представлена в подавляющем большинстве крупными игроками транзакционные издержки только на ведение оборота продукции в рамках системы ФГИС «Меркурий» составляют по экспертным оценкам 0,7-1,0% от общей стоимости товарной продукции.

В результате анализа транзакционных издержек на рынке продукции животноводства имеем следующую динамику стоимости рассматриваемой системы в период 2022 -2026 гг. (рисунок 1.)

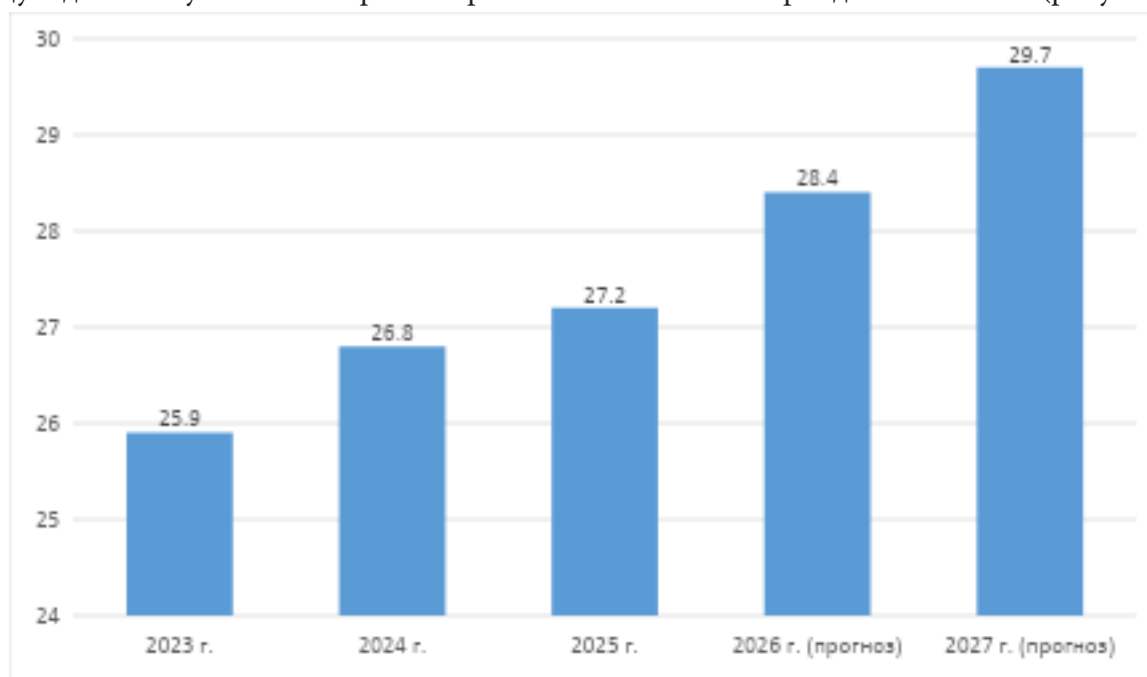


Рисунок 1 – Динамика транзакционных издержек на ФГИС «Меркурий» в 2023-2027 гг. (млрд. руб.)

Источник: составлено автором на основе данных Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России - АККОР

Как видим из данных рисунка 1, даже при условии того, что стоимость введения и функционирования анализируемой системы составляет 0,7-1,0% от оборота рынка продукции животноводства получается достаточно весомая сумма, которую, как справедливо отмечал в своих фундаментальных трудах К. Маркс, вынужден платить конечный потребитель продукции, то есть население, а, следовательно, что первоначальный замысел придания прозрачности обороту

продукции оказался достаточно затратным для потребителя.

В результате такой однородности цена товара не может выступать определяющим фактором рыночной власти и в итоге производители вынуждены продавать товар по среднерыночной цене, а конечную прибыль ранжировать исходя из объема понесенных издержек, в том числе транзакционных - у кого ниже объем издержек получает больше прибыли.

А вот на втором этапе товародвижения на рынке продукции животноводства, когда из сырья (мясо, молоко, шерсть их производные и т.д.) формируется высоко дифференцируемый рынок, на котором велики различия в продукции, её свойствах, характеристиках мы наблюдаем пример высоко дифференцируемого рынка со всеми вытекающими свойствами в виде неценовой конкуренции, возможностью локальной монополии и высокой перекрестной эластичности спроса.

Еще одним слабым звеном в определении емкости рынка продукции животноводства является внешняя составляющая в виде экспорта и импорта.

В зависимости от специфики того или иного сегмента экономики, товарной направленности и вызываемого данной спецификой механизма рыночного обращения товара или услуги есть секторы экономики, которые вполне могут развиваться разнонаправленно, например, промышленность, которая при падении экономической эффективности в одних секторах может нивелировать данные отрицательные воздействия в других, однако аграрный сектор экономики не имеет такого плеча для маневра в силу глубокого проникновения одних подотраслей в деятельность других.

Именно в силу данной специфики на аграрном рынке необходимо рассматривать вопросы как оптимизации рыночных отношений в целом, так и направления, связанные с минимизацией транзакционных издержек не отдельно в рамках какого-либо товарного направления или продуктового выражения, а в комплексе, прежде всего, для придания таким выводам элементов научности и законченности в исследовательском плане, так как задача исследователя кроется не в визировании какого-либо вывода или нахождения ее последствий воздействия, а в поиске первопричин и выработке элементов оптимизации возникающей проблемы.

Можно сказать, еще и о том, что в ракурсе данной проблематики напрашивается вывод, что высокий уровень транзакционных издержек в аграрном секторе нашей экономической системы обусловлена, прежде всего, пробелами в законодательстве, слабой позиции государства, нерешенности вопроса в незыблемости прав собственности (как на землю, так и на средства производства), слабой степени конкуренции и низкой культуре организации как производственных процессов, так и процессов связанных с оптимизацией обращения, обмена и потребления продукции.

Хотелось бы отметить и проблему кадрового обеспечения процесса производства продукции аграрного рынка. В современных условиях хозяйствования у большинства мелких и средних хозяйствующих субъектов, занимающихся сельскохозяйственным производством, просто нет ресурсов для обновления технологий из-за их дороговизны и экономических санкций, которые также накладывают свой отпечаток на обмен технологиями и производственными машинами, и оборудованием. Если крупные агрохолдинги несмотря на весомость затрат могут себе позволить модернизацию оборудования, то у них есть уверенность в том, что посредством минимизации транзакционных издержек на сегментах распределения и обмена они окупят часть затрат, связанных с модернизацией производства, то другим хозяйствующим структурам нет возможности на это рассчитывать в принципе.

В результате, кроме того, что мелкие и средние объединения опасаясь возможности окупить технологические изменения не идут на модернизацию производства, они проигрывают в конкурентной борьбе крупным сразу на двух направлениях – в технологиях и транзакционных издержках, что делает невозможным осуществлять конкурентную борьбу наравне с другими предприятиями агропромышленной отрасли на аграрном рынке.

В данном аспекте знаний по определению размеров и значения транзакционных издержек в современной системе рыночных отношений свою неопределимую частичку научного приращения внес

Д. Норт, который, развивая концепцию Р. Коуза, обратил внимание на механизм образования данных издержек и остановился более пристально на факторах, которые оказывают влияние на механизм формирования их уровня, выделив при этом 4 основных:

1. Размер рынка определяющий степень персонификации рыночных отношений;
2. Необходимость измерения характеристик товара и выстраивание прав на них;
3. Система принуждения к исполнению контрактов;
4. Идеология и предпочтения индивидов, определяющие их потребительский выбор.

Данная классификация показывает специфику образования трансакционных издержек на всю палитру отраслей народного хозяйства, в нашем случае попробуем более подробно отразить специфику этих факторов рыночного воздействия применительно к аграрному рынку. Говоря о размере аграрного рынка можно говорить, что он достаточно большой по определению, так как аграрная отрасль имеет достаточно большие размеры, определяющие объем предложения и большое количество покупателей продукции (каждый человек ест и пьет и наличие отраслей где продукция аграрного рынка выступает еще и промежуточным звеном в изготовлении конечного продукта) определяющие объем спроса данного рынка. Исходя из современных методик оценки емкости рынка можно использовать следующую формулу:

$$E = N \times K \times F \times P \text{ (Формула 1)}$$

Где, E – емкость рынка,

N – число потенциальных покупателей в этой отрасли,

K – процент потребителей готовых покупать данную продукцию,

F – объем покупок в данной отрасли за анализируемый период времени,

P – средняя цена продукта [22].

Отметим, что у данного подхода к определению емкости рынка есть существенный недостаток, который играет роль именно на аграрном рынке – дифференцируемость рынка. Именно эта характеристика оказывает большое влияние на сам рынок и трансакционные издержки, формируемые на нем, а учитывая, что аграрный рынок является низко дифференцируемым на первом этапе и высоко дифференцируемым на втором, в данном контексте появляются научные сложности для его определения.

На этапе производства продукции множеством товаропроизводителей аграрного рынка она практически однородна, поэтому низко дифференцируема – зерно, мясо, молоко и так далее.

Выводы

Для более наглядного и концентрированного представления выводов проведенного научного исследования представим их более в структурируемой форме:

1. На основании проведенного анализа теоретических аспектов формирования трансакционных издержек применительно к агропромышленному сектору в целом и к животноводческому подкомплексу в частности, следует признать, что при высокой степени их специфичности по сравнению с другими отраслями народного хозяйства правильное их структурирование дает возможность не только понять механизм их проявления, но и наметить векторы развития данного процесса в среднесрочной перспективе;

2. В ходе детальной проработки проблемы трансформации трансакционных издержек от производителя к потребителю продукции аграрного направления можно сделать вывод о том, что в конечном итоге все затраты несет конечный потребитель продукции, однако, для производителя это тоже не приносит экономического эффекта или финансовой выгоды, так как он не является бенефициаром получения данных платежей, а увеличение стоимости производимой продукции, наоборот, негативно сказывается на объеме приобретаемой продукции;

3. Говоря о проблеме определения влияния трансакционных издержек на формирование цен на агропродовольственную продукцию и ее потребительские свойства можно констатировать, что удорожание стоимости, а увеличение объема издержек приводят к этому незамедлительно

не только увеличивает давление на внутренний рынок сдвигая цену вверх и делая товар менее доступным для конечного потребителя внутри страны, но и снижает конкурентоспособность продукции агропродовольственного направления на внешних рынках, так как цена является одной из основных составляющей конкурентоспособности, и еще необходимо понимать, что ценовая конкурентоспособность на внешних рынках приводит к расширению товарных ниш, что само по себе, уже представляет залог продвижения продукции и увеличение валютной выручки, что сказывается не только на устойчивости АПК, но и всей экономической системы государства.

Особо следует сказать, что транзакционные издержки не являются постоянным атрибутом сопровождающим экономическую природу производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, они достаточно изменчивы по своей сути и проявлению, а значит, в процессе развития научных школ и экономических систем, вероятно, будут достаточно сильно изменяться, что особенно важно с точки зрения важности их изучения и анализа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альпидовская, М. Л. Философия потребления как мнимая ценность современности / М. Л. Альпидовская // Вопросы политической экономии. – 2019. – № 4. – С. 153-161.
2. Альпидовская, М.Л. Воспроизводственные механизмы цифрового неравенства / М.Л. Альпидовская, А.И. Сироткина. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2025. – №10. – С.13-32. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.10.2025)
3. Сафонова, О. В. Издержки обращения Карла Маркса и транзакционные издержки Рональда Коуза: общее основание и расхождения / О. В. Сафонова // Экономика образования. – 2009. – № 2-2. – С. 84-97.
4. Версан, В. Г. Минимизация транзакционных издержек. Качество жизни и экономики / В. Г. Версан // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 1, № 3(111). – С. 22-35. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.03.01.003.
5. Салахатдинов, А. Х. Раскрытие определения транзакционных издержек / А. Х. Салахатдинов // Russian Economic Bulletin. – 2024. – Т. 7, № 5. – С. 193-199. – DOI 10.58224/2658-5286-2024-7-5-193-199.
6. Экономика окружающей среды и устойчивое развитие сельского хозяйства: Учебник / Г. З. Ибиев, Н. Г. Платоновский, М. Н. Бесшапошный [и др.]. – Москва: МСХА имени К.А. Тимирязева, 2025. – 196 с.
7. Мохаммад Ахмад Рашед, Н. Ш. Блокчейн - технологии как инструмент снижения транзакционных издержек в электронной коммерции / Н. Ш. Мохаммад Ахмад Рашед, Е. К. Мазурова // Проблемы теории и практики управления. – 2025. – № 1. – С. 83-94.
8. Малышева, О. В. Создание экосистемы как современного инструмента взаимодействия участников рынка с целью снижения транзакционных издержек / О. В. Малышева, А. Р. Рахматуллина, Ю. И. Минина // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 9(146). – С. 1123-1127.
9. Innovative Mechanism to Increase the Efficiency of Indirect Employment of the Rural Population / М. N. Besshaposhtny, L. V. Evgrafova, V. V. Lazar [et al.] // The Challenge of Sustainability in Agricultural Systems. Vol. 205. 1. – Heidelberg: Springer International Publishing, 2021. – P. 907-913.
10. Старухин, В. А. Организация учета транзакционных издержек на производственном предприятии / В. А. Старухин // Kant. – 2021. – № 3(40). – С. 84-91.
11. Таненкова, Е. Н. Определение транзакций и транзакционных издержек в современной экономической теории / Е. Н. Таненкова // Теоретическая экономика. – 2020. – № 4(64). – С. 85-93.
12. Анашкина, К. Н. Транзакционные издержки, сопровождающие процесс цифровизации учета и документооборота компании / К. Н. Анашкина // Вестник науки. – 2024. – Т. 5, № 12-1(81).
13. Быков, А. А. Учет и оценка транзакционных издержек в зерновом подкомплексе / А. А. Быков, Л. И. Хоружий // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2024. – № 9. – С. 594-604.
14. Фролов, Д. П. От транзакционных издержек - к транзакционной ценности: преодолевая фрикционную парадигму / Д. П. Фролов // Вопросы экономики. – 2020. – № 8. – С. 51-81.
15. Шаститко, А. Е. Медиация сквозь линзу экономической теории транзакционных издержек: предметное поле проблемы и выводы для политики / А. Е. Шаститко, Н. С. Павлова // Вопросы теоретической экономики. – 2025. – № 2(27). – С. 7-21.
16. Будович, Ю. И. 16.6. Транзакционные издержки и новое понимание оптимума / Ю. И. Будович // Экономическая теория: Учебник для бакалавриата: в 2-х томах. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Прометей», 2024. – С. 837-844.
17. Ильина, Е. А. К расчету оптимальной прибыли предприятия, несущего производственные и транзакционные издержки / Е. А. Ильина // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 8(109). – С. 842-849.
18. Грицаенко, Г. И. Транзакционные издержки: сущность, структура и особенности в малых формах аграрного производства / Г. И. Грицаенко // Вестник Донецкого национального университета.

Серия В. Экономика и право. – 2025. – № 1. – С. 3-15.

19. Лебедева, Т. Н. Учет коммерческих расходов как одной из основных составляющих транзакционных издержек организации / Т. Н. Лебедева // *Modern Science*. – 2019. – № 12-3. – С. 67-70.

20. Sorokin D.E. Politicheskaya ekonomiya ustoychivogo razvitiya [Political Economy of Sustainable Development]//*News of the Ural State University of Economics*. 2017. No.5 (73). p. 20-33 (in Russian).

21. Besshaposhny, M. N. The reasons of intersectoral value and price disproportions in the light of marxist theory / M. N. Besshaposhny, G. K. Dzhancharova // *Advances in Research on Russian Business and Management*. – 2019. – Vol. 2019. – P. 331-342.

22. Бельский, А. В. Внешние транзакционные издержки фирмы в системе антикризисного управления / А. В. Бельский, О. В. Шевченко, С. М. Маталыцкая // *Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: Сборник научных статей*. – Гродно: Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, 2025. – С. 19-27.

23. Монгуш, С. Ч. о. Особенности транзакционных издержек предприятий в российской экономике и способы их снижения / С. Ч. о. Монгуш // *Оригинальные исследования*. – 2024. – Т. 14, № 9. – С. 114-117.

24. Sources for Increasing Profitability in Agricultural Land Ownership for Sustainable Development of Regional Agro-industrial Complexes / M. N. Besshaposhnyi, G. K. Dzhancharova, A. Y. Ilyin [et al.] // *Unlocking Digital Transformation of Agricultural Enterprises. Technology Advances, Digital Ecosystems, and Innovative Firm Governance*. – Cham: Springer, 2023. – P. 223-229.

25. Кадацкая, Д. В. Проблематика развития рынка интеллектуальной собственности в аспекте транзакционных издержек в предпринимательской деятельности / Д. В. Кадацкая, Ю. С. Лаврова // *Modern Economy Success*. – 2019. – № 5. – С. 86-92.

26. Кириченко, В. В. Транзакционные издержки в структуре издержек российских и зарубежных фирм / В. В. Кириченко // *Глобальная экономика в XXI веке: роль биотехнологий и цифровых технологий: сборник научных статей по итогам работы пятого круглого стола с международным участием, Москва, 15–16 июля 2020 года / Высшая школа MBA IntegraL*. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «КОНВЕРТ», 2020. – С. 52-54.

27. Бондаренко, И. А. Снижение транзакционных издержек посредством контрактов как формы спецификации собственности / И. А. Бондаренко, М. А. Медведев // *Обществознание и социальная психология*. – 2023. – № 5-3(49). – С. 70-76.

28. Носкова, О. Е. Транзакционные издержки при оценке эффективности проектов государственно-частного партнерства / О. Е. Носкова // *Актуальные вопросы современной экономики*. – 2021. – № 4. – С. 680-692.

29. Цинпаева, Ф. С. Проблемы измерения транзакционных издержек / Ф. С. Цинпаева, А. А. Калсынова // *УЭПС: управление, экономика, политика, социология*. – 2020. – № 4. – С. 44-51.

30. Рекомендации по развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий Нечерноземной зоны Российской Федерации до 2030 года: Версия 2.0 / А. Л. Иванов, А. В. Петриков, В. И. Кирюшин [и др.]. – Москва: Почвенный институт имени В.В. Докучаева, 2021. – 400 с.

31. Бесшапошный, М. Н. Теория отраслевых рынков: Практикум / М. Н. Бесшапошный, Е. В. Энкина. – Москва: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017. – 130 с.

32. Арзамасцева, Н. В. Транзакционные издержки как сдерживающий фактор развития рынка сельскохозяйственных земель в современной России / Н. В. Арзамасцева // *Известия Международной академии аграрного образования*. – 2019. – № 47. – С. 50-53.

33. Сафонова, О. В. Был ли Карл Маркс предтечей транзакционных издержек / О. В. Сафонова // *Наука, образование и культура: сборник научных статей VII международной научно-практической конференции, Шуя, 11 января 2017 года / Ответственный редактор: К. Е. Романова*. – Шуя: Шуйский филиал ИвГ, 2017. – С. 126-130.

34. Бесшапошный, М. Н. Формальные и неформальные институты в современной

экономической системе / М. Н. Бесшапошный // Казанская наука. – 2011. – № 1. – С. 97-98.

35. Агроэкологическое состояние и перспективы вовлечения земель в сельскохозяйственное производство / В. И. Кашин, С. Г. Митин, В. А. Багиров [и др.] ; Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Российская академия наук, Федеральное государственное бюджетное научное учреждение, Федеральный исследовательский центр «Почвенный институт имени В.В. Докучаева». – Москва: Почвенный институт имени В.В. Докучаева, 2023. – 156 с.

36. Микроэкономика: Практикум / В. В. Рахаева, Н. В. Арзамасцева, М. Н. Бесшапошный [и др.]. – Москва: Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, 2019. – 123 с.

37. Trends in the development of livestock industry in Russia and Kazakhstan / G. K. Dzhancharova, S. Baduanova, M. Leshcheva [et al.] // Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences. – 2019. – Vol. 6, No. 8. – P. 15171-15175.

Methodological basis for the influence of transaction costs on the agro-food market

Maksim Nikolaevich Besshaposhnyy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Russian State Agrarian University - Moscow Timiryazev Agricultural Academy, Moscow, Russian Federation

E-mail: besshaposhny@rgau-msha.ru

KEYWORDS

transaction costs, production efficiency, profit, agri-food market, livestock market, penetration into new markets, product quality, production specifics, market types, market system, long-term period, price index

ABSTRACT

The relevance of studying the formation of transaction costs is rooted in the various approaches to the costs incurred by economic agents at all stages of the commodity cycle within the economic system. The study of transaction costs is particularly valuable due to the rather serious problem of their general calculation in practice, necessitating a more in-depth and thorough analysis at the theoretical level. This, in turn, clearly demonstrates the importance of this research topic, which is being raised at the global level as theoretical knowledge on this institutional issue grows. Particularly interesting in the study of transaction costs in our chosen framework was the hypothesis that in some sectors of the national economy, the mechanism by which they are formed is as specific as the sector itself. In our case, the problem of the formation and transformation of transaction costs in the agro-industrial complex has emerged as a specific area of scientific research, significantly increasing the significance of this issue for the entire national economy. This, in light of certain scientific approaches by some renowned authors concerning the dissimilarity between the mechanism of formation of transaction costs in the agro-industrial market and within the agro-industrial sector itself (primarily the applied production aspect), provides the basis for further study and development of the raised scientific problem. An analysis of the mechanism of manifestation of transaction costs within the framework of the functioning and evolutionary development of the livestock market has also proven the validity of the postulate put forward by representatives of various economic schools: the need for intervention in the market mechanism by non-market players – primarily the state. This intervention should not be direct, which is more detrimental to the market mechanism, but indirect, subtly organized and established based on a scientific approach to this issue.

Теоретико-методологические аспекты о факторах, влияющих на строительную сферу и классификацию видов строительства

Меджидов Заур Уруджалиевич 

Кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела региональной и отраслевой экономики, ФГБУН Дагестанский федеральный исследовательский центр Российской академии наук, г. Махачкала, Россия
E-mail: zaur-medzhidov@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

строительная сфера,
виды строительства,
строительная отрасль,
факторы, индустрия

АННОТАЦИЯ

Актуальность выбранной темы исследования. Строительная сфера, являясь одним из ключевых секторов экономики, подвержена влиянию множества факторов, которые определяют ее развитие, эффективность и инновационность. Теоретико-методологический анализ этих факторов позволяет выявить закономерности, прогнозировать тенденции и оптимизировать процессы в отрасли. Цель статьи – систематизировать основные факторы и вызовы, влияющие на строительную отрасль Российской Федерации, обосновать классификацию видов строительства и объектов возведения, практикуемые в России и зарубежных странах. Методология исследования базируется на основе применения методов эмпирического исследования (сравнение, анализ), а также теоретического исследования (систематизация, обобщение, аналогия, синтез). К результатам исследования следует отнести то, что в статье раскрыты ключевые факторы и вызовы (социальные, технологические, экономические, политические, природные, правовые), влияющие на строительную индустрию в РФ. В частности уточнено, что к социальным факторам относятся урбанизация, кадровый вопрос и демографическая ситуация, к технологическим – внедрение цифровых технологий и зависимость от западного прикладного программного обеспечения, к экономическим – ключевая ставка Центробанка РФ, инфляция, налоговая нагрузка, волатильность курса национальной валюты и др. Помимо прочего в исследовании систематизирована классификация видов строительства в РФ и других зарубежных регионов (Северная Америка, Азия, Европа). Выводы. Таким образом, понимание факторов, влияющих на строительную сферу, и классификация видов строительства являются важными теоретико-методологическими основами для эффективного управления строительными ресурсами, планирования проектов и снижения рисков, обеспечивая стабильное развитие строительного сектора и развития отрасли в целом.

JEL codes: R11, R12, R53, H54.

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-96-109>

Для цитирования: Меджидов, З. У. Теоретико-методологические аспекты о факторах, влияющих на строительную сферу и классификацию видов строительства / З. У. Меджидов. – Текст : электронный // Строительная экономика. – 2026. – № 2. – С. 96-109. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (дата публикации: 28.02.2026).

Введение

Экономические осложнения, вызванные санкциями по отношению к России, оказали значительное влияние не только на увеличение себестоимости строительства, но и на многочисленные производственные цепочки. Негативные последствия, такие как снижение спроса, рост цен на строительные материалы, финансовые затруднения у строительных компаний, утечка кадров, нарушения логистических потоков и др., могут привести и уже приводят к «заморозке» запускаемых проектов или отказу от новых, банкротству строительных организаций и, в итоге, к замедлению

темпов экономики [1].

Однако нельзя ограничиваться только макроэкономическими факторами. Микроэкономическая среда также оказывает существенное влияние. Это включает в себя цену строительных материалов, доступность квалифицированной рабочей силы. Например, резкое подорожание цемента или арматуры может негативно отразиться на формировании благоприятной ситуации в отрасли. Дефицит специалистов может привести к задержке строительства и росту стоимости работ. Прогнозирование развития строительного сектора требует комплексного подхода, учитывающего как макроэкономические (инфляция, курс валюты, геополитическая обстановка), так и микроэкономические факторы (цены на строительные материалы, законодательная база, доступность кредитов). Только всесторонний анализ позволяет с достаточной степенью точности оценить перспективы развития этого важного сегмента национальной экономики.

Цель статьи

Систематизировать основные факторы и вызовы, влияющие на строительную отрасль Российской Федерации, обосновать классификацию видов строительства и объектов возведения, практикуемые в России и зарубежных странах.

Обзор литературы. Существенный вклад в исследовании факторов, влияющих на строительную сферу и классификации видов строительства внесли такие ученые, как: А.Н. Асаул, Л. Г. Дикман, Кустов В.С., Дмитриев А.Г. и другие. Однако, несмотря на множество научных публикаций, в научной и теоретической литературе недостаточно раскрыты факторы влияющие на строительную отрасль Российской Федерации и зарубежных стран в условиях современных вызовов.

Методы исследования

Методология исследования базируется на основе применения методов эмпирического исследования (сравнение, анализ), а также теоретического исследования (систематизация, обобщение, аналогия, синтез).

Результаты

В рамках настоящего исследования целесообразно систематизировать основные факторы, влияющие на строительную сферу России и ключевые экономические проблемы отраслей в условиях новых глобальных вызовов. С авторской точки зрения такие факторы можно сгруппировать следующим образом:

- социальные;
- технологические;
- экономические;
- политические;
- природные;
- правовые.

К социальным факторам следует отнести урбанизацию, кадровый вопрос и демографическую ситуацию в стране. Современная Россия характеризуется высоким уровнем урбанизации, где около 75% населения (109,8 миллиона человек) проживает в городских поселениях. Рост городского населения создает нагрузку на инфраструктуру и в этой связи потребует дополнительных инвестиций в строительную отрасль.

Глобальным вызовом для строительной индустрии является кадровый вопрос. Правительством Российской Федерации совместно с Министерством труда РФ подготовлен проект постановления правительства РФ «Об установлении на 2026 год допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами, осуществляющими на территории Российской Федерации отдельные виды экономической деятельности» [2]. В соответствии с данным нормативно-правовым актом в 2026 году допустимую долю иностранных работников в сфере строительства планируется

сократить до 50% от общего числа сотрудников в хозяйствующем субъекте. Предполагается, что «распространяться правила будут на все регионы РФ, кроме Удмуртской Республики, Краснодарского, Красноярского края, Амурской, Астраханской, Волгоградской, Новосибирской, Омской, Тульской области и Москвы. Однако есть и другие исключения: в Республике Дагестан, например, эту долю снизят до 30%, в Камчатском крае, напротив, поднимут до 80%» [3]. Исходя из этого возникает двойственная ситуация: с одной стороны, переход от использования труда мигрантов, работающих в неформальном секторе, к найму граждан РФ с соблюдением всех трудовых норм может привести к удорожанию стоимости и ухудшит доступность жилья для граждан со средними доходами, с другой стороны, может положительно сказаться на качестве работ и повышении производительности.

Между тем, по оценкам экспертов количество мигрантов, работающих на отечественных стройках, уменьшилось в первом квартале 2025 года в абсолютных значениях на 15-20% относительно прошлого года - до 500 тысяч человек. И такая тенденция продолжится, так как «классические рынки труда в Таджикистане и Узбекистане, являющиеся источником рабочих для российских строек, интересны также компаниям из ОАЭ и Саудовской Аравии, конкурирующие за трудовые ресурсы с отечественными застройщиками» [4]. В этой связи новым источником рабочей силы на строительных площадках в России могут стать Индия и Пакистан, однако препятствиями здесь выступают визовый режим и требование по обязательной сдаче экзамена по русскому языку.

В текущих экономических условиях отечественные девелоперы вынуждены оптимизировать издержки для поддержания финансовой устойчивости. По данным исследования HeadHunter, российские застройщики выходом в сложившейся ситуации видят за счетсокращения персонала. Процесс уже начался: в начале 2025 года численность сотрудников сократили более половины отечественных компаний, а во втором квартале планируют сократить 48% застройщиков [5]. Оптимизировать планируют непроизводственные (административные, маркетинговые и управленческие) подразделения. В условиях ограничения продаж и новых проектов сокращения коснется специалистов по продажам и архитекторов (проектировщиков).

По оценкам единого ресурса застройщиков (ЕРЗ.РФ) уже «на 20% сократился объем заказов на проектирование объектов, а в Союзе девелоперов Москвы отмечают, что 12-15% девелоперов пересматривают свои договоренности с внешними архитектурными бюро или сокращают объемы аутсорсинговых услуг» [6].

Вместе с тем потеря компетентных и высококлассных специалистов-архитекторов может негативно отразиться на строительную отрасль в долгосрочную перспективу. В частности подготовка таких специалистов в учебных заведениях занимает 5-6 лет и оказавшись без работы в строительстве, архитекторы не будут ждать годами восстановления отрасли. Благодаря наличию соответствующих компетенций, подобные специалисты будут востребованы в других секторах экономики (информационные технологии, дизайн, консалтинг и т. д.): «Вернуть их обратно в строительство после потери практики и мотивации будет крайне сложно и дорого» [7].

По данным Агентства стратегических инициатив ситуация с кадрами в сфере строительства может оказаться катастрофической уже через пять-семь лет, так как многие проекты комплексной застройки (комплексного развития территорий) рассчитаны на десять лет, исходя из этого возводить жилые комплексы будет некому [8].

Кроме того, необходимо также обратить внимание и на подготовку профильных специалистов. По мнению экспертов, на рынке строительных услуг ощущается нехватка специалистов среднего звена, в том числе на новых территориях - нет сотрудников, умеющих работать с документацией и современными технологиями.

К социальным факторам мы относим и демографическую ситуацию. Как правило, изменение численности населения влияет на спрос на жилую недвижимость. Уменьшение рождаемости и увеличение продолжительности жизни меняют структуру жилищного фонда и требования к качеству жилья. По мере того, как население продолжает расти, потребность в строительстве жилых объектов

становится все более важной, с ростом населения приходит больший спрос на жилье.

Цифровизация строительной отрасли России – это важный тренд, направленный на оптимизацию процессов проектирования, строительства и эксплуатации зданий и сооружений с использованием цифровых технологий. Этот процесс охватывает разные уровни взаимодействия участников рынка и помогает решить ключевые проблемы отрасли, такие как низкая производительность, высокая трудоемкость и значительный объем ручного труда.

В современных условиях строительные компании все чаще применяют различные цифровые решения в реализации проектов: BIM-моделирование (создание виртуальных моделей зданий и анализ возможных сценариев строительства), ERP-системы (автоматизация управленческого учета и отчетности), системы дистанционного мониторинга, использующие камеры и датчики для контроля за ходом строительства и др.

По данным Единой информационной системы жилищного строительства, на 1 января 2025 года ТИМ (технологии информационного моделирования) применяли 30% отечественных застройщиков. В 80% случаев технологии используют для проектирования сооружений, в 18% - для строительства, в 2% - для предпроектных работ [9].

Государство поддерживает цифровизацию отрасли посредством целевых программ и субсидирования внедрения цифровых технологий. В частности, реализуются государственная программа «Цифровая экономика», национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация государства», предусматривающие поддержку цифровизации ключевых секторов экономики, включая строительство.

Определенная работа ведется и в нормативно-правовом поле. С 1 июля 2024 года, согласно постановлению Правительства РФ № 331, применение технологий информационного моделирования (ТИМ/ВМ) для застройщиков, работающих по ФЗ №214 стало обязательным, а с 1 января 2025 г. это требование стало распространяться и на застройщиков малоэтажных домов [10].

В последние годы наблюдается активное внедрение технологий, основанных на искусственном интеллекте (ИИ), в строительную отрасль. Это явление обусловлено стремлением девелоперов значительно сократить издержки, уменьшить время, необходимое для проектирования и строительства, а также повысить общую точность выполнения работ. Все эти факторы в конечном итоге способствуют улучшению экономической эффективности реализации строительных проектов. В 2025 году был утверждён государственный стандарт ГОСТ Р 71718–2024 «Применение искусственного интеллекта в технологиях дополненной и смешанной реальности. Непрямой визуальный контроль геометрических параметров капитальных строений».

Использование искусственного интеллекта в строительстве предоставляет множество преимуществ. Одним из ключевых аспектов является возможность более тщательного контроля качества как строительных материалов, так и выполненных работ. Это, в свою очередь, способствует увеличению долговечности и надежности сооружений.

Автоматизация рутинных задач – еще одно значительное преимущество, которое предоставляет искусственный интеллект. Это освобождает время для специалистов, позволяя им сосредоточиться на более творческих и сложных процессах, что может привести к улучшению качества проектирования и повышению инновационности в строительстве [9].

Однако, несмотря на все эти преимущества, строительная отрасль сталкивается с рядом серьезных вызовов. Одним из основных вызовов является зависимость от западных программных продуктов, таких как AutoCAD и ArchiCAD. Эта зависимость требует значительных финансовых вложений и государственной поддержки для развития отечественных вендоров и компаний, которые занимаются разработкой программного обеспечения на российском рынке. Безусловно, для успешного преодоления этой зависимости необходимо создать условия, способствующие развитию и внедрению местных технологий.

Еще одной проблемой, с которой сталкиваются строительные компании, является наличие

информационного разрыва между продвинутыми топ-менеджерами и руководителями среднего звена. Это означает, что цифровизация в строительстве реально сможет произойти только тогда, когда использование планшетов с информационными моделями станет привычным инструментом для мастеров и прорабов на строительных площадках. Важно, чтобы все участники процесса были вовлечены в цифровую трансформацию, что позволит максимально эффективно использовать новые технологии.

К существенным компонентам, влияющим на состояние строительного рынка в стране относятся ключевая ставка Центробанка РФ и инфляция, которые определяют динамику развития отрасли, доступность кредитных ресурсов и финансовые показатели предприятий.

В частности, чем выше ключевая ставка, тем дороже кредитование для застройщиков и покупателей жилья. Это приводит к уменьшению объема ипотечных займов и замедляет темпы строительства нового жилья. Кроме того, высокая ставка делает менее привлекательным привлечение инвестиционных средств в проекты, поскольку возрастает нагрузка на погашение долгов. В этой связи девелоперы вынуждены либо откладывать запуск новых проектов, либо искать альтернативные источники финансирования. Помимо прочего, уровень инфляции оказывает влияние на строительную отрасль в следующих аспектах:

- Формирование цен на сырье и материалы: инфляция приводит к удорожанию сырья и строительных материалов, что непосредственно увеличивает себестоимость строительства и снижает прибыльность проектов.

- Определение покупательской способности: по мере роста инфляции доходы населения теряют ценность, что отрицательно сказывается на покупательском спросе на жилье и коммерческую недвижимость.

- Регулирование рынка, так как правительству приходится регулировать ценообразование и вводить специальные механизмы компенсации потерь производителей, что дополнительно нагружает бюджеты.

Немаловажное значение на развитие строительной отрасли в стране имеет волатильность курса национальной валюты, налоговая нагрузка на застройщиков и темпы объема ввода жилья, оказывая комплексное воздействие на экономику строительства и бизнес-процессы компаний.

Колебания курса рубля по отношению к иностранным валютам создают значительные риски для участников строительного рынка, так как определенная доля закупок (оборудование, технологии, транспортные средства и др.) осуществляется за рубежом. К основным проявлениям влияния следует отнести увеличение стоимости импорта (рубль ослабевает, иностранные строительные материалы и оборудование становятся дороже), непредсказуемость расходов (резкие колебания курса делают затруднительным точное планирование бюджета и оценку будущих расходов), замораживание проектов (некоторые девелоперы могут приостановить реализацию проектов, ожидая стабилизации ситуации, что негативно сказывается на динамике строительства), и рост конкуренции (компании, зависимые от иностранной валюты, оказываются в невыгодном положении по сравнению с местными производителями, способствующими замене импортных компонентов отечественными аналогами).

В условиях внешних ограничений к стране и введением каждой новой волны санкций волатильность российской валюты росла, однако, постепенное снижение ключевой ставки Центробанка РФ делают этот процесс более стабильным.

Высокая налоговая нагрузка и сложность налогового администрирования накладывают серьезные ограничения на развитие строительной отрасли в стране. В октябре текущего года Госдума приняла в первом чтении законопроект № 1026190-8 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Согласно нормативно-правовому акту ставка НДС повышается до 22%, что окажет воздействие и на участников строительного рынка.

Сокращение объемов строительства также является актуальной темой, вызванной снижением

платежеспособного спроса на жилье и коммерческие объекты. Этот процесс обусловлен множеством факторов, включая высокие ипотечные ставки, окончание льготных программ, а также общую экономическую неопределенность и насыщение рынка в некоторых сегментах.

В условиях ужесточения миграционной политики государства, Правительство Российской Федерации прогнозирует, что объем ввода жилья в стране может сократиться в ближайшие два-три года до 30%. Среди тревожных факторов, влияющих на ситуацию в строительной отрасли, можно выделить остановку новых проектов, а также нехватку средств у застройщиков на эскроу-счетах. Это, в свою очередь, начинает замедлять темпы строительства уже начатых объектов и переносить сроки их сдачи [11]. Кроме того, согласно исследованию консалтинговой компании StrategyPartners, в 2024 году объем ввода жилья снизился на 2%, в 2025 году за первые пять месяцев выдано на 25% меньше разрешений на строительство по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [12]. Данные результаты подчеркивают необходимость принятия оперативных мер для стабилизации ситуации в отрасли.

В последнее время актуальной стала и проблема, связанная с ростом неплатёжеспособности населения по ипотечным кредитам. По данным Центробанка РФ, «за последний год (с августа по август) просроченная задолженность россиян по ипотечным кредитам, выросла более чем вдвое - с 0,4% до 0,9% от общего объема ипотеки: заемщики задолжали 168,8 млрд руб. (прирост на 10,8 млрд только за месяц)» [13].

Строительная отрасль играет ключевую роль в экономике любой страны, и её развитие в значительной степени зависит от государственной политики и приоритетов, установленных в процессе финансирования различных проектов из государственного бюджета. Государственное регулирование здесь выступает важным условием, которое существенно влияет на эффективность работы строительных организаций. Это регулирование можно рассматривать как комплекс централизованного административного воздействия на деятельность строительного сектора экономики, а также как механизм рыночного регулирования, который формируется на основе нормативно-правовой базы.

Политические факторы, в свою очередь, являются следствием конкретных действий, которые принимаются в рамках реализации определённых политических решений. Эти решения могут исходить как от международных организаций, так и от правительств отдельных стран. Политические цели, которые ставятся перед государствами, могут оказывать как прямое, так и косвенное влияние на состояние строительного рынка. Например, политические изменения могут привести к изменению законодательства, что, в свою очередь, повлияет на условия работы строительных компаний.

Проведение специальной военной операции на Украине также оказало политико-экономическое влияние на развитие строительной индустрии. Внешние ограничения, которые затронули поставки импортных технологий, изделий, транспортных средств и оборудования, а также продажу строительных материалов, сырья и металла, стали обстоятельствами для смены векторов сотрудничества отечественных предприятий. «Российские строительные компании были ограничены в экспорте сырья в Европу, поэтому, чтобы обеспечивать необходимые объемы они стали продавать сырье в большом количестве в другие страны (например, Турция и Китай), но с большим дисконтом. Поддерживая строительный сектор, государство обеспечило внутренний спрос на металлы, что также позволило металлургам оставаться на плаву» [14].

Правовые факторы воздействуют на эффективность строительных организаций через международные и национальные законодательные нормы, закрепленные в правовых актах.

Природные факторы, включающие горно-геологические, климатические и географические аспекты, способны влиять на экономическую эффективность как на макроуровне, так и на уровне отдельных компаний.

Проведенное исследование позволяет систематизировать основные факторы, влияющие на строительную отрасль страны, а также сформулировать ключевые экономические проблемы и

барьеры на пути к развитию сектора в условиях новых глобальных вызовов: уменьшение притока иностранных инвестиций в отрасль, сокращение объема ввода жилья, рост неплатёжеспособности населения по ипотечным кредитам, налоговая нагрузка на участниках строительного рынка, кадровая проблема (см. рисунок 1).

Рассматриваемые факторы могут проявляться в различных аспектах, таких как уровень инфляции, курс валют, доступность кредитования и другие экономические показатели, которые влияют на спрос и предложение в строительной сфере. Таким образом, строительная отрасль является сложной системой, в которой множество факторов взаимосвязаны. Государственное регулирование, политические решения и экономические условия формируют среду, в которой работают участники строительного процесса. Понимание этих взаимосвязей и факторов является ключом к успешному развитию строительного сектора и повышению его эффективности.

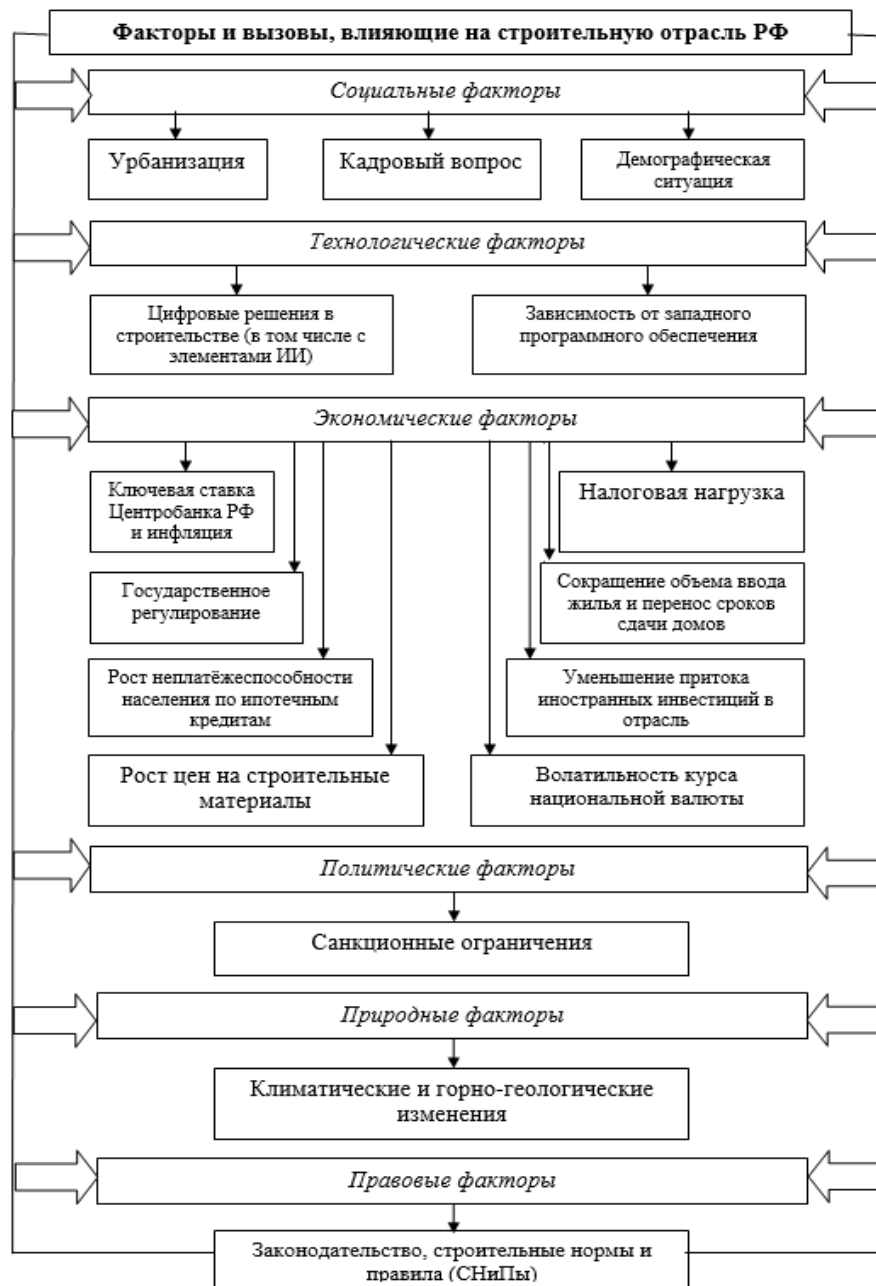


Рисунок 1 – Основные факторы и вызовы, влияющие на строительную отрасль РФ

Источник: составлено автором

В рамках настоящего исследования целесообразно выделить основные виды строительства (по

назначению объектов), которые представлены ниже (см. рисунок 2).



Рисунок 2 – Классификация видов строительства и объектов возведения в РФ

Источник: составлено автором

На основании рисунка 2 можно предположить, что состав рынка строительных услуг в РФ включает следующие сегменты [15]:

- Жилищное строительство:
 - Строительство жилых домов различной этажности и типа (квартиры, коттеджи);
 - Государственная поддержка программы доступного жилья («Ипотека», программа реновации, социальные проекты).
- Коммерческое строительство:
 - Офисные здания, торговые центры, гостиницы, рестораны, развлекательные комплексы;
 - Инвестиционные проекты крупных компаний и частных инвесторов.
- Индустриальное строительство:
 - Промышленные предприятия, заводы, фабрики, склады,;
 - Энергетика (строительство электростанций, ГЭС, АЭС), нефтегазовая инфраструктура (нефтепроводы, газопроводы, хранилища).
- Инфраструктура и транспорт:
 - Автомобильные дороги, мосты, железнодорожные пути, аэропорты, морские порты, логистические терминалы;

• Социальная инфраструктура (школы, больницы, спортивные объекты, культурные учреждения).

- Специализированное строительство: специфичные отрасли, такие как сельское хозяйство (фермы, теплицы), научно-исследовательские лаборатории, специализированные военные объекты.

Сравним классификацию видов строительства в России и в отдельных странах мира.

Североамериканская система классификации видов строительства отличается своей специфичностью и направлена на детализацию процессов строительства и проектирование. Рассмотрим основные подходы и классификационные группы, принятые в Канаде и Соединенных Штатах Америки.

В североамериканском регионе существуют несколько подходов к классификации строительных работ. В частности, в рамках подхода Американского института инженеров-строителей (American Institute of Architects, AIA) выделяет три основные категории строительства: новый строительный проект, реконструкция существующих сооружений и капитальное улучшение инфраструктуры [16].

Методология Строительной информационной ассоциации Канады (Construction Information Association of Canada, CIAC) включает пять крупных групп: гражданские и коммерческие сооружения, жилые помещения, инженерные сети и коммуникации, специализированные конструкции, проекты реконструкции и модернизации [17].

В некоторых североамериканских регионах также применяется международная стандартная промышленная классификация ООН (ISIC Rev.4), которая включает семь категорий:

- Строительство жилых домов (Residential Building Construction).
- Строительство нежилых зданий (Non-residential Building Construction).
- Специальные виды строительства (Special Trade Contractors).
- Техническое обслуживание дорог и транспортных сетей (Road Construction Maintenance).
- Водопровод, дренаж и санитарно-гигиенические системы (Water Supply; Sewerage; Waste Management and Remediation Activities).
- Ремонт и реконструкция сооружений (Repair and Renovation Work).
- Проектирование и инженерия (Architectural and Engineering Services).

Таким образом страны Северной Америки имеют свою специфику в законодательстве и практике строительных стандартов. Например, в США различается налоговая политика штатов, правила лицензирования строителей и стандарты безопасности, в Канаде - каждая провинция устанавливает собственные требования к строительству и сертификации компаний.

Азиатский регион охватывает широкий спектр стран с различными климатическими условиями, уровнем экономического развития и традициями строительства. Каждая страна разрабатывает собственную систему классификации видов строительства, исходя из местных особенностей и приоритетов. Рассмотрим некоторые примеры конкретных подходов к классификации видов строительства в отдельных странах Азии:

- КНР применяет подробнейшую национальную классификацию видов строительства, включающую градостроительство, промышленное производство, инфраструктуру транспорта и энергетики, жилищное строительство и государственные объекты социальной сферы;

- индийская классификация подразделяет строительство на жилищное, социальное, транспортное, промышленное и сельскохозяйственное. Важна роль экологически устойчивого строительства и защиты природных ресурсов;

- в Японии выделяют две ключевые категории: общегражданское строительство и специальное (инфраструктура, энергетика). Особое внимание уделяется технологиям устойчивого развития и минимизации воздействия на окружающую среду;

- Южная Корея классифицирует строительство на четыре главных сегмента: жильё, промышленность, инфраструктура и специализированные сооружения. Страна активно внедряет цифровизацию и интеллектуализацию всех этапов строительства;

- Таиланд уделяет особое внимание развитию туристической инфраструктуры и гостиничного бизнеса. Ключевые сегменты включают жилищное строительство, офисные здания, отели и развлекательные комплексы.

Однако существуют общие принципы и направления, применяемые большинством государств Азиатско-Тихоокеанского региона. В частности, по масштабу строительства (глобальное, региональное, местное), по типу проектной документации (новый объект, модернизация, реконструкция, реставрация) либо по источникам финансирования (частное, государственное или совместное финансирование) [18;19].

Европейские страны отличаются разнообразием архитектурных традиций, правовых систем и климатических условий, что накладывает отпечаток на особенности их строительной индустрии. Несмотря на различия, существует ряд принципов и направлений, позволяющих обобщенно классифицировать виды строительства в Европе. Такими являются применение конструктивного подхода (методов возведения): традиционная технология строительства, современные технологичные решения, экологически устойчивые и энергоэффективные технологии [20].

Кроме того, для европейских стран характерно использование эстетического подхода (архитектурного стиля), таких как классицизм, ренессанс, готика, а также современной архитектуры, хай-тек, биоархитектуры.

Вместе с тем целесообразно рассмотреть особенности в классификации строительных работ в конкретных европейских странах. В Германии подробная классификация видов строительства включает разделение на новое строительство, реконструкцию, техническое обслуживание и капитальный ремонт. Большое внимание уделяется экологической устойчивости и энергосбережению.

Во Франции используется иерархическая структура, разделяя проекты на муниципальные, региональные и национальные уровни. Важность исторического наследия отражается в специальных правилах реставрации старинных зданий.

В Великобритании широко применяется классификация по отраслям промышленности (жилая, коммерческая, промышленная, инфраструктура). Также существует развитый рынок профессионального консалтинга и экспертизы [21].

В Италии основное внимание уделяется историческому наследию и традиционной архитектуре, реализуются меры по адаптации старых зданий к современным требованиям экологии и комфорта.

В Испании выделяют отдельное направление пляжного туризма и курортного строительства. Помимо прочего особые требования предъявляются к высотным сооружениям и зданиям повышенной комфортности.

Таким образом, к тенденциям развития европейской строительной индустрии следует отнести повышенное внимание к вопросам экологической устойчивости и экономии энергоресурсов, а также к историческому наследию и традиционной архитектуре [22].

Выводы

Современное строительство – динамично развивающаяся отрасль, подверженная постоянным инновациям и изменениям. Классификация видов современного строительства представляет собой сложную и многогранную задачу, требующую учета множества факторов и критериев. Она необходима для эффективного управления строительными проектами, анализа рынка, разработки стратегий развития и оптимизации инвестиций.

Проведенное исследование позволило нам выявить некоторые особенности в проведении строительных работ в отдельных странах. Российский подход сочетает международные стандарты и отечественные реалии, учитывая географические, климатические и социально-экономические особенности. Такая комплексная классификация помогает обеспечить высокий уровень качества и безопасности строительных объектов, минимизировать риски аварий и катастроф, повысить привлекательность инвестирования в российскую экономику.

Классификация видов строительства в Северной Америке основана на комплексной

методологии, учитывающей тип объекта, характер выполняемых работ и уровень специализации исполнителей. Это обеспечивает гибкость и точность при управлении проектами и координации действий участников строительного процесса.

Несмотря на разнообразие региональных особенностей, большинство азиатских стран применяют унифицированную международную практику, адаптировав её под национальные условия и приоритеты. Это способствует повышению эффективности строительства и интеграции регионального сотрудничества в рамках Азиатско-Тихоокеанской области.

В свою очередь, европейская практика классификации видов строительства отражает богатый исторический опыт, многообразие национальных традиций и глобальные экономические и социальные процессы. Эти характеристики делают европейскую строительную индустрию одной из наиболее передовых и эффективных в мире.

В заключение, отметим, что классификация видов современного строительства является сложным и многоаспектным процессом, отражающим разнообразие и динамичность данной отрасли. Эффективное использование различных критериев классификации позволяет получить более глубокое понимание структуры строительного рынка, оптимизировать процессы управления проектами и повысить эффективность инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кустов В.С., Дмитриев А.Г. Развитие строительной отрасли в современных отечественных исследованиях. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2023. Т. 22. № 1. С. 40-46.
2. Об установлении на 2026 год допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами, осуществляющими на территории Российской Федерации отдельные виды экономической деятельности [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://regulation.gov.ru/projects/157373/> (дата обращения: 12.01.2026).
3. Мигрантов не больше 50%: как новые квоты Минтруда изменят стройку в Петербурге [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.dp.ru/a/2025/08/19/migrantov-ne-bolshe-50--strojki> (дата обращения: 15.01.2026)
4. Число мигрантов на стройках России снизилось до 500 тыс. человек [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.ritimeurasia.ru/news--2025-05-14--chislo-migrantov-na-strojках-rossii--snizilos-do-500-tys.-chelovek-80324> (дата обращения: 16.01.2026)
5. Каждый второй застройщик готовится к сокращениям: под ударом маркетологи и архитекторы [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.restate.ru/material/headhunter-kazhdyy-vtoroy-zastroyshhik-gotovitsya-k-sokrashheniyam-pod-udarom-marketologi-i-179825.html> (дата обращения: 17.01.2026)
6. Рынок архитектурных заказов не столько сжался, сколько видоизменился [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.bfm.ru/news/579755> (дата обращения: 19.01.2026)
7. Эффект домино для экономики: к чему приведет кризис строительной отрасли России [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://cemros.ru/media-center/press/effekt-domino-dlya-ekonomiki-k-chemu-privedet-krizis-stroitelnoy-otrasli-rossii/> (дата обращения: 12.01.2026)
8. В АСИ спрогнозировали катастрофическую нехватку кадров на стройках через 5—7 лет [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/540487-v-asi-sprognozirovali-katastroficeskuu-nehvatku-kadrov-na-strojках-cerez-5-7-let> (дата обращения: 18.01.2026)
9. «Вкалывают роботы»: как в России внедряют ИИ в строительстве [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://nsk.rbc.ru/nsk/06/03/2025/67c802139a79471ee70867ca> (дата обращения: 17.01.2026)
10. Постановление Правительства РФ от 5 марта 2021 г. № 331 «Об установлении случаев, при которых застройщиком, техническим заказчиком, лицом, обеспечивающим или осуществляющим подготовку обоснования инвестиций, и (или) лицом, ответственным за эксплуатацию объекта капитального строительства, обеспечиваются формирование и ведение информационной модели объекта капитального строительства».
11. Хуснуллин допустил остановку ввода жилья из-за «тревожного фактора» [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/06/2025/684162e99a7947f51d4f6a48> (дата обращения: 19.01.2026)
12. 2025 год на рынке жилья: сдержанный подход к новым проектам [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://strategy.ru/research/research/2025-god-na-rynke-zhilya-sderzhannyj-podhod-k-novym-proektam/> (дата обращения: 18.01.2026)
13. Просрочка по ипотеке давит на цены на квартиры [электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <https://rg.ru/2025/10/27/problemu-v-dome.html> (дата обращения: 17.01.2026)
14. Зыков Б.А., Кормильцева М.М. Влияние специальной военной операции на инвестиционную привлекательность стратегически важных отраслей экономики Российской Федерации // Инновации. № 5 (283). 2022. С.26-35.
15. Меджидов З. У. Состав и структура рынка строительного комплекса Российской Федерации и за рубежом // Теоретическая экономика. 2025. № 7(127). С. 109-119.
16. Anderson L. USA-based ReachMaster to distribute PB Lifttechnik scissors. [электронный ресурс]. URL: <http://www.khl.com/magazines/access-lift-andhandlers/detail/item84705/USA-based-ReachMaster->

to-distribute-PB-Liffttechnik-scissors (дата обращения: 22.01.2026)

17. Carrick A. Canada's industrial structure revealed in its foreign trade statistics (part 1). Daily Commercial News and Construction Record. 2012. No. 85 (226). [электронный ресурс]. URL: <http://ezproхu.aut.ac.nz/login?url=http://search.proquest.com/docview/1241011998?accountid=8440>(дата обращения: 21.01.2026)

18. Liu, B., Wang, X., Chen Y., Shen, Y. Market structure of China's construction industry based on the Panzar-Rosse model // Construction Management and Economics, 2013. 31(7), pp. 731-745.

19. Fu Q., Liang Q. An empirical study on China's banking market structure and competition based on the Panzar-Rosse model. Journal of Chongqing University (Social Science Edition), 2011. No. 1. pp. 24 - 29.

20. Bleischwitz, R., Bahn-Walkowiak, B. Aggregates and Construction Markets in Europe: Towards a Sectoral Action Plan on Sustainable Resource Management // Minerals & Energy - Raw Materials Report, 2007. No. 22(3-4), pp. 159-176.

21. Steadman EJ, Mitchell P, Highley DE, Harrison DJ, Linley KA, Macfarlane M, McEvoy F. Strategic Environmental Assessment (SEA) and future aggregate extraction: in the East Midlands region. Keyworth, Nottingham (UK): British Geological Survey. [электронный ресурс]. URL: http://www.mineralsuk.com/britmin/CR_04_003N.pdf (дата обращения: 23.01.2026)

22. Construction Market 2023 - By Type Of Construction (Buildings Construction, Heavy And Civil Engineering Construction, Specialty Trade Contractors, Land Planning And Development), By End-Use Sector (Public, Private), By Type Of Contractor (Large Contractor, Small Contractor), And By Region, Opportunities And Strategies - Global Forecast To 2032. [электронный ресурс]. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/construction-market> (дата обращения: 21.01.2026)

Theoretical and methodological aspects of factors influencing the construction industry and classification of types of construction

Medzhidov Zaur Urudzhalievich

Candidate of Economic Sciences, Research Associate at the Department of Regional and Sectoral Economics, Dagestan Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences, Makhachkala, Russia

Email: zaur-medzhidov@mail.ru

KEYWORDS

construction industry,
construction types,
construction industry,
factors, industry

ABSTRACT

Relevance of the chosen research topic. The construction industry, as a key economic sector, is influenced by numerous factors that determine its development, efficiency, and innovation. Theoretical and methodological analysis of these factors allows us to identify patterns, predict trends, and optimize processes in the industry. The purpose of this article is to systematize the main factors and challenges affecting the construction industry of the Russian Federation and to substantiate the classification of construction types and construction projects practiced in Russia and abroad. The research methodology is based on the application of empirical research methods (comparison, analysis), as well as theoretical research (systematization, generalization, analogy, synthesis). The results of the study include the disclosure of key factors and challenges (social, technological, economic, political, natural, and legal) affecting the construction industry in the Russian Federation. Specifically, it clarified that social factors include urbanization, human resources, and demographics; technological factors include the adoption of digital technologies and dependence on Western application software; and economic factors include the Central Bank of the Russian Federation's key interest rate, inflation, tax burden, exchange rate volatility, and others. Furthermore, the study systematizes the classification of construction types in Russia and other international regions (North America, Asia, and Europe). Conclusions. Thus, understanding the factors influencing the construction industry and classifying construction types are important theoretical and methodological foundations for effective construction resource management, project planning, and risk mitigation, ensuring the stable development of the construction sector and the industry as a whole.

Организационно-экономический механизм повышения качества жизни населения Китая

Нин Цзин

Аспирант,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

E-mail: nj375292715047@gmail.com

Лемещенко Петр Сергеевич

Доктор экономических наук, профессор

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

E-mail: liamp@bsu.by

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

качество жизни населения,
организационно-
экономический
механизм, программно-
целевое управление,
многоуровневая система
управления, цифровой
управленческий платформ,
социалистическая
рыночная экономика
Китая

АННОТАЦИЯ

По мере перехода Китая от модели высокоскоростного экономического роста к модели, ориентированной на высококачественное и инклюзивное развитие, проблема повышения качества жизни населения приобретает особую научную и практическую значимость. Несмотря на то что социально-экономическое развитие Китая стало объектом значительного числа исследований, в научной литературе по-прежнему отсутствует системный анализ организационно-экономических механизмов, обеспечивающих устойчивое повышение качества жизни в условиях социалистической рыночной экономики. Большинство существующих исследований сосредоточено на фрагментарном рассмотрении отдельных инструментов государственной политики, что не позволяет в полной мере раскрыть их функции и характер взаимодействия в рамках целостного управленческого механизма. Целью данного исследования является теоретическое обоснование содержания, структуры и функций организационно-экономического механизма повышения качества жизни населения Китая. Для достижения поставленной цели в работе систематизируются институциональные основы механизма, выявляются его ключевые структурные элементы и анализируются особенности их взаимодействия. В ходе исследования показано, что организационно-экономический механизм повышения качества жизни представляет собой устойчивую многоуровневую систему, основанную на программно-целевом управлении, вертикальной координации органов государственной власти и активном использовании цифровых управленческих платформ. Сделан вывод о том, что именно системная интеграция экономических и организационных инструментов выступает ключевым фактором обеспечения воспроизводимого повышения качества жизни населения. Результаты исследования могут быть использованы при анализе и корректировке государственной социально-экономической политики, а также в сравнительных исследованиях национальных моделей развития. Ограничением исследования является его преимущественно теоретико-аналитический характер, что определяет перспективы дальнейших эмпирических и количественных исследований.

JEL codes: I31, H11, O53

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-110-125>

Финансирование: Исследование выполнено при поддержке Китайского стипендиального фонда

Для цитирования: Нин, Ц. Организационно-экономический механизм повышения качества жизни населения Китая / Ц. Нин, П.С. Лемещенко. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.110-125. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

В современных условиях обеспечение устойчивого повышения качества жизни населения

является одной из ключевых задач социально-экономической политики. Для Китая, с его более чем 1,4 млрд жителей и масштабными социально-экономическими преобразованиями, данная проблема приобретает особую значимость. Анализ показал, что межрегиональные различия в качестве жизни носят комплексный характер и обусловлены совокупным воздействием экономических, социальных, экологических и научно-технических факторов [1]. Но диспропорции ограничивают устойчивость повышения качества жизни и усиливают социально-экономическую асимметрию [2] и понимание того, что одного лишь экономического роста недостаточно для обеспечения всестороннего улучшения качества жизни [3]. С позиций теории благосостояния и институциональной экономики качество жизни населения рассматривается как многомерная категория, определяемая не только доходами и уровнем материального потребления, но и системой распределения и перераспределения [4], параметрами социальной защиты [5], доступностью общественных услуг [6], экологическими условиями [7] и уровнем социальной справедливости [8].

Указанные диспропорции и социальное неравенство ограничивают устойчивость развития, усиливают территориальную асимметрию и снижают результативность проводимой политики. Это свидетельствует о необходимости формирования комплексного организационно-экономического механизма, который позволит интегрировать экономические, социальные и организационные ресурсы, преодолеть фрагментарность существующих мер и обеспечить устойчивое повышение качества жизни населения Китая.

Формирование социалистической рыночной экономики, сочетание активной роли государства и рыночных механизмов, а также институционально закреплённый курс на достижение общего процветания определяют специфику китайской модели социально-экономического развития и требуют адекватного научного анализа используемых инструментов и форм регулирования.

В современной научной литературе достаточно широко представлены исследования, посвящённые оценке качества жизни населения [9;10], социальному развитию [11;12] и вопросам государственного регулирования [13;14]. Однако в большинстве работ анализ ограничивается отдельными показателями, институциональными элементами или направлениями государственной политики. При этом организационно-экономический механизм повышения качества жизни населения как целостная, внутренне согласованная и воспроизводимая система остаётся недостаточно разработанным объектом научного анализа, что определяет актуальность его структурного и функционального изучения, включая механизмы многоуровневой координации и использование цифровых инструментов управления. В этой связи целью настоящей статьи является раскрытие содержания, структуры и функций организационно-экономического механизма повышения качества жизни населения в Китае с учётом его институциональных особенностей и современных трансформаций системы государственного управления. Для достижения поставленной цели в работе используются системный и институциональный подходы, позволяющие рассмотреть механизм как совокупность взаимосвязанных целей, инструментов, субъектов реализации, ресурсного обеспечения и механизмов обратной связи.

Обсуждение

Организационно-экономический механизм: понятие и содержание

Понятие «механизм» изначально использовалось для обозначения внутреннего устройства и принципов функционирования сложных систем. В экономической науке данный термин получил широкое распространение во второй половине XX века и стал применяться для анализа и объяснения процессов регулирования и развития хозяйственной деятельности. В этом контексте механизм рассматривается не как отдельный инструмент, а как совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих целенаправленное воздействие на социально-экономические процессы.

По мнению профессора А. П. Градова [15, с. 95], национальная экономика представляет собой систему взаимосвязанных организационно-экономических механизмов. Эти механизмы

включают в себя механизм равновесия между производством и потреблением, механизм экономических циклов, механизм равновесия между национальной экономикой и внешним миром и другие. Он рассматривает национальную экономику как цепочку последовательно возникающих взаимосвязанных экономических явлений.

Организационно-экономический механизм устойчивого развития качества жизни населения представляет собой совокупность взаимосвязанных стратегий, методов и действий, определяющих степень устойчивого развития и конкурентоспособности в отношении качества жизни населения. Данный механизм отражает характеристики и особенности социально-экономического развития в современных условиях, а также формирует целостную систему организационных, экономических и информационных мер, обеспечивающих необходимые условия для эффективного функционирования региональных социально-экономических подсистем [16, с. 100–101].

Несмотря на широкое использование термина «организационно-экономический механизм» в научных исследованиях, в академической среде до настоящего времени отсутствует единое его определение. Однако во всех трактовках механизм понимается как системное образование, ориентированное на достижение определённых целей развития.

Обобщая существующие подходы, можно отметить, что организационно-экономический механизм по своей сути представляет собой интегрированную систему методов, форм и инструментов воздействия на социально-экономические процессы. можно выделить следующие ключевые характеристики:

1. Системная целостность. Организационно-экономический механизм представляет собой сложную регулируемую систему взаимосвязанных элементов и инструментов, необходимых для приведения в действие ресурсов и функционирования экономических процессов.

2. Интеграция методов управления. Механизм объединяет экономические, административные, правовые и организационные методы воздействия на объект управления в единую систему.

3. Многоуровневое регулирование. Механизм функционирует как на микро-, так и на макроуровнях, образуя единый регулируемый правовыми нормами порядок деятельности.

4. Целевая направленность. Механизм ориентирован на достижение конкретных результатов и совершенствование производственного потенциала через гармонизацию экономических интересов участников.

5. Субъектно-объектные отношения. Механизм реализуется через взаимодействие субъектов и объектов управления в рамках конкретно-исторической деятельности по выполнению социально-экономических функций.

В целом организационно-экономический механизм можно определить как совокупность методов и инструментов, направленных на воздействие и регулирование экономических процессов. Он не ограничивается исключительно экономическими средствами, а представляет собой многоуровневую систему, интегрирующую экономические, административные, правовые и организационные подходы, охватывающую макро-, мезо- и микроуровни и обладающую динамичностью, способностью к самоорганизации и адаптации к изменениям общественных отношений. Его ключевая функция заключается в выработке, принятии и реализации управленческих решений, обеспечивающих достижение целей экономической системы.

Организационно-экономические механизмы устойчивого развития региональных систем основаны на организации или упрощении взаимоотношений между социальными, экологическими и экономическими явлениями в рамках группы институтов, направленных на достижение заданных или прогнозируемых результатов [16, с. 47].

С учётом изложенных теоретических положений в статье предлагается, что организационно-экономический механизм устойчивого повышения качества жизни населения Китая представляет собой структурированную, целеориентированную и динамичную систему, формируемую в рамках институциональной модели социалистической рыночной экономики с китайской спецификой.

В основе рассматриваемого механизма лежит принцип ориентированного на человека развития, реализуемый через институциональную конфигурацию, сочетающую государственное руководство, рыночное регулирование и общественное участие. Путём системной интеграции административных, экономических, организационных и правовых инструментов данный механизм направлен на обеспечение согласованного функционирования социально-экономической системы, при этом повышение качества жизни населения выступает в качестве его конечной цели.

Эффективность функционирования организационно-экономического механизма напрямую влияет на такие ключевые элементы качества жизни, как уровень предоставления общественных услуг, состояние системы социальной защиты и результативность экологического управления. Высокая эффективность организационно-экономического механизма обеспечивает оптимальное распределение ограниченных общественных ресурсов и в наибольшей степени удовлетворяет потребности населения в повышении качества жизни. В долгосрочной перспективе эффективность организационно-экономического механизма определяет устойчивость развития общества и государства, а также позволяет достигать главной цели – повышения качества жизни населения, которое является интегральным показателем уровня социального прогресса.

Институциональные основы и особенности функционирования организационно-экономического механизма повышения качества жизни населения в Китае

Каждая социально-экономическая система обладает специфическими характеристиками, основанными на ее институциональных механизмах, которые отражают ее целостность и траекторию развития. Эволюция институтов обусловлена как внутренней динамикой, так и внешними воздействиями. В этом контексте понимание особенностей и исторической эволюции экономической системы страны крайне важно для анализа стратегий ее экономического развития и механизмов повышения качества жизни населения. Для Китая такое понимание особенно важно, учитывая глубокие и уникальные институциональные преобразования, которые он пережил с момента реализации политики реформ и открытости в 1978 году.

Социально-экономическая трансформация стала универсальным вызовом для социалистических стран в конце XX века, включая государства бывшего СССР и Восточной Европы. Однако траектории преобразований оказались принципиально различными. Если в ряде стран реформирование осуществлялось в русле нелиберальных концепций, ориентированных на «вашингтонский консенсус» и методы «шоковой терапии», то Китай пошёл по альтернативному пути институциональных изменений. В центре данного подхода находилось формирование социалистической рыночной экономики с учётом национальной специфики, а также последовательное переосмысление роли государства и рынка, приоритетов экономической реформы и ключевых факторов долгосрочного развития [17]. Такая институциональная основа не только способствовала быстрому экономическому росту, но и постепенно повышала эффективность производства, улучшая социальное обеспечение, распределение доходов и систему социального обеспечения, стремясь сбалансировать экономическое развитие с социальным прогрессом. С момента реализации политики экономических реформ и открытости в 1978 году Китай достиг впечатляющих среднегодовых темпов роста ВВП - более 9 % [18], вывел из нищеты более 800 миллионов человек и превратился в страну с уровнем дохода выше среднего.

В китайской системе управления лидерство государства остается основным принципом, но оно действует при уважении к рыночным субъектам и рыночным законам. Государственное лидерство не подразумевает полного контроля над распределением ресурсов или возврата к практике командной экономики. Вместо этого оно сосредоточено на институциональных инновациях, политическом руководстве и макроэкономическом регулировании для создания справедливой и эффективной рыночной среды, способствующей высококачественному развитию [19, с. 8]. На практике партийно-правительственный комплекс Китая достигает органичной интеграции партийного руководства и правительственных функций, обеспечивая эффективное управление и надежную организационную

поддержку.

В рамках описанной институциональной модели повышение качества жизни населения в Китае обеспечивается посредством целенаправленного организационно-экономического механизма, ориентированного на согласование стратегических целей государства с практическими инструментами социально-экономического регулирования. Данный механизм не носит спонтанного характера и представляет собой системно выстроенную совокупность управленческих, финансовых и организационных инструментов, направленных на достижение устойчивых социальных результатов.

Одной из ключевых особенностей данного механизма является высокая степень централизованной координации при сохранении многоуровневой структуры реализации. Коммунистическая партия Китая и государственные органы формируют стратегические приоритеты и целевые ориентиры повышения благосостояния населения, в то время как их практическая реализация осуществляется на региональном и местном уровнях с учётом территориальной специфики. Такая вертикально интегрированная система управления обеспечивает преемственность политики, концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях и согласованность действий различных уровней власти.

Во-вторых, китайская модель сочетает стратегическое государственное планирование с функционированием рыночных механизмов. Это проявляется в том, что при активном развитии частного сектора и рыночных отношений государство сохраняет за собой ключевые инструменты институционального воздействия, включая стратегическое планирование, нормативное регулирование и контроль над базовыми ресурсами и отраслями экономики. Данная институциональная конфигурация выражается в координации «эффективного рынка» и «активного государства», при которой рыночные механизмы играют определяющую роль в распределении ресурсов, тогда как государство обеспечивает их корректировку и стратегическое направление развития [20]. В рамках такой модели государство не подменяет рыночные механизмы, а направляет их развитие в русло, соответствующее общественным целям, и корректирует возникающие рыночные дисбалансы. В частности, посредством государственных программ и инструментов бюджетного перераспределения обеспечивается более справедливое распределение доходов, сглаживание региональных социально-экономических диспропорций и поддержка уязвимых групп населения. Конечной целью данной политики является поэтапное достижение общего процветания, предполагающего такой уровень общественного благосостояния, при котором результаты экономического развития становятся доступными для всех слоёв населения, а масштабы социального неравенства последовательно сокращаются. В докладе 19-го Всекитайского съезда Коммунистической партии Китая говорится следующее: «Создать модель социального управления, основанную на совместном строительстве, совместном управлении и совместном использовании благ. Укреплять систему социального управления путем усиления руководства партийных комитетов, подотчетности правительства, социальной координации, участия общественности и правовой защиты» [21].

В-третьих, механизм повышения качества жизни населения в Китае носит выраженный программно-целевой характер и реализуется через систему долгосрочного стратегического планирования и специализированных государственных программ. Коммунистическая партия Китая и правительство формируют комплекс средне- и долгосрочных стратегий, которые детализируются в пятилетних планах социально-экономического развития и отраслевых программах, охватывающих доходы населения, занятость, социальное обеспечение, жилищные условия и экологическую среду. Реализация данных программ обеспечивается концентрацией бюджетных ресурсов, целевыми трансфертами и административной координацией на всех уровнях управления. Существенной особенностью данного механизма является использование масштабных целевых кампаний как инструмента ускоренного решения приоритетных социальных задач. Так, в период 2016–2020 гг.

была реализована общенациональная программа адресной борьбы с бедностью, в рамках которой органы власти различных уровней отвечали за конкретные территории и группы населения, что позволило обеспечить устойчивый рост доходов сельских домохозяйств и ликвидацию крайней бедности. После 2021 года данные меры были институционально закреплены и интегрированы в стратегию сельского возрождения, ориентированную на повышение качества жизни в сельских районах и сокращение межрегиональных различий.

В рамках социалистической модернизации с китайской спецификой, обозначенной на XX съезде КПК [22], главным императивом является планомерное достижение всеобщего процветания за счет оптимизации механизмов распределения общественного богатства. Практическим ориентиром является цель обеспечить к 2035 году качественный прорыв в реализации принципа «всестороннего развития человеческого потенциала при справедливом распределении благ». Совместное пользование благами и социально-экономическое развитие находятся в диалектическом единстве. Только при условии гарантированного доступа населения к результатам развития становится возможным полномасштабная мобилизация его инициативы, энтузиазма и творческого потенциала, что создаёт системные предпосылки для повышения эффективности прогресса [23, с. 202].

Современный этап социально-экономического развития Китая характеризуется институционально закреплённым смещением акцентов от ориентации на экстенсивный экономический рост к модели качественного развития, в рамках которой благосостояние населения и устойчивость развития рассматриваются в качестве приоритетных целей. Данный переход отражён в стратегических и программных документах руководства КНР и сопровождается трансформацией системы оценки деятельности региональных органов власти: наряду с показателями экономического роста всё большее значение приобретают индикаторы экологического состояния, уровня бедности и развития социальной сферы. Такая корректировка критериев управления формирует стимулы для усиления внимания к социальным результатам развития и, в совокупности, обеспечивает воспроизводимое функционирование организационно-экономического механизма повышения качества жизни населения.

Структура и функции механизма повышения качества жизни в КНР

Итак, можно отметить, что организационно-экономический механизм устойчивого повышения качества жизни населения в Китае представляет собой многоуровневую систему, в рамках которой стратегические цели социально-экономического развития последовательно трансформируются в конкретные управленческие действия и измеримые социальные результаты. В основе данного механизма лежит логика согласования целей, инструментов и субъектов реализации, что обеспечивает его целостность и воспроизводимость. Как показано на рисунке 1.

На уровне целеполагания механизм ориентирован на комплексное достижение экономических, социальных, экологических и институциональных целей развития. Речь идёт не только об обеспечении устойчивого экономического роста, но и о расширении доступа населения к базовым общественным услугам, снижении социального неравенства, переходе к экологически устойчивой модели развития, а также о совершенствовании системы государственного управления. Эти цели формируют стратегическую рамку функционирования механизма и задают приоритеты государственной политики в сфере повышения качества жизни.

Реализация указанных целей осуществляется по ряду ключевых направлений, охватывающих инновационное и промышленное развитие, сбалансированное региональное развитие, повышение бюджетной результативности, развитие цифровой инфраструктуры, обеспечение социальной справедливости и улучшение экологической среды. Каждое из этих направлений опирается на совокупность взаимодополняющих методов и инструментов, включая экономические, правовые, административные, организационные, социально-психологические и информационные механизмы воздействия. Такая диверсифицированная структура инструментов позволяет учитывать многообразие социально-экономических условий и обеспечивает комплексный характер

государственной политики.

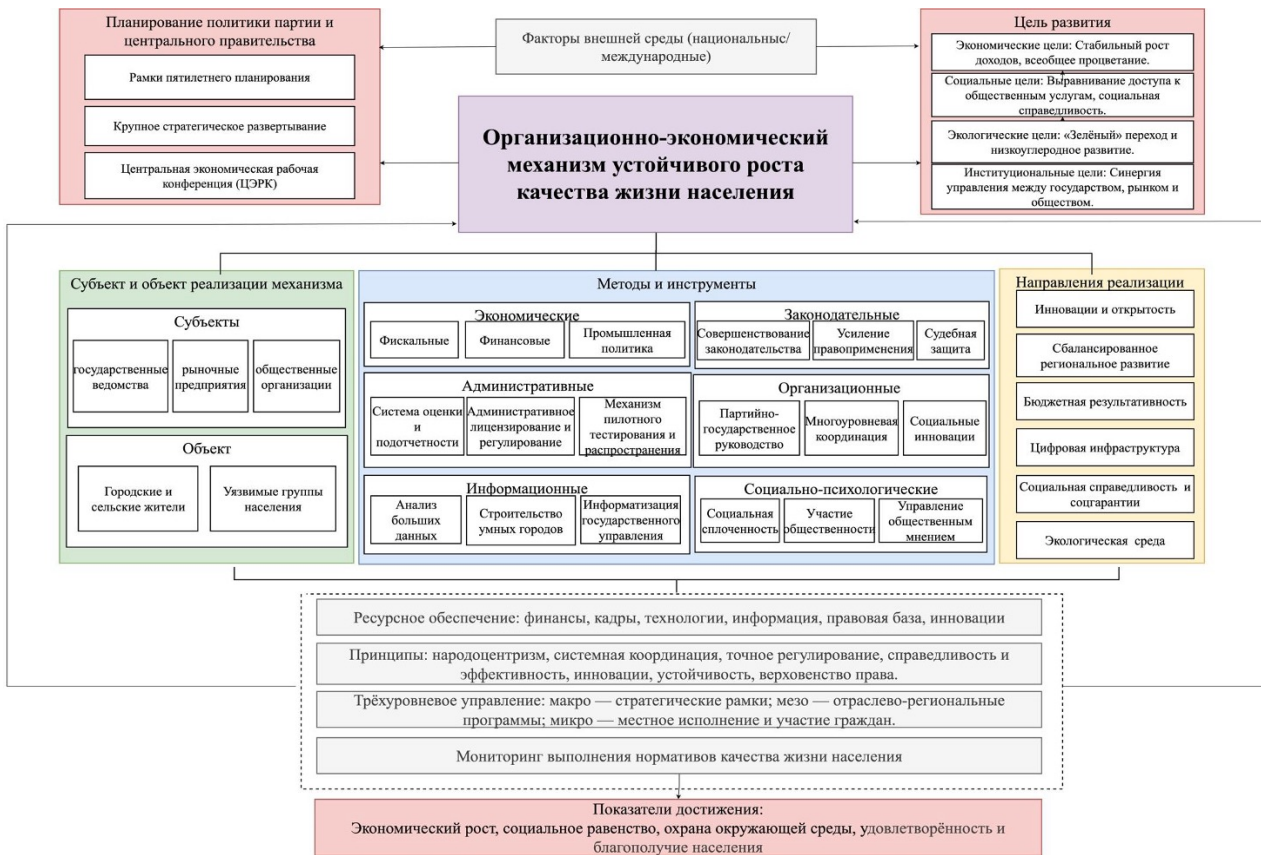


Рисунок 1 – Организационно-экономический механизм устойчивого роста качества жизни населения Китая

Источник: составлено автором

Существенную роль в функционировании механизма играет чёткое разграничение субъектов и объектов реализации. В качестве ключевых субъектов выступают государственные и партийные органы, предприятия и общественные организации, отвечающие за разработку и практическую реализацию управленческих решений. Объектом воздействия является население, при этом особое внимание уделяется как городским и сельским жителям в целом, так и социально уязвимым группам, что отражает адресную направленность политики повышения качества жизни.

Эффективность механизма обеспечивается за счёт концентрации необходимых ресурсов и соблюдения базовых принципов его функционирования. К ресурсному обеспечению относятся финансовые, кадровые, информационные и технологические ресурсы, тогда как в качестве принципов выступают научная обоснованность, координация, эффективность и социальная справедливость. Важным элементом является многоуровневая система управления, обеспечивающая согласование решений на национальном, региональном и местном уровнях, а также механизм мониторинга выполнения нормативов качества жизни населения, позволяющий осуществлять обратную связь и корректировку политики.

Результатом функционирования организационно-экономического механизма является устойчивое улучшение ключевых показателей качества жизни, включая рост доходов населения, повышение доступности социальных услуг, улучшение экологической обстановки и общее повышение уровня благосостояния. Таким образом, представленный механизм отражает не набор разрозненных мер, а институционально оформленную систему управления социально-экономическим развитием, ориентированную на долгосрочное и сбалансированное повышение качества жизни населения Китая.

Обеспечение эффективного функционирования организационно-экономического механизма

Эффективное функционирование организационно-экономического механизма устойчивого повышения качества жизни населения предполагает согласованное развитие социально-экономических подсистем и координацию управленческих действий на различных уровнях. Центральное правительство обеспечивает институциональную основу и базовые гарантии, такие как определение направлений и масштабов фискальных трансфертов. Местные органы власти разрабатывают дифференцированные меры поддержки с учетом региональных условий — например, провинции с ограниченными ресурсами уделяют приоритетное внимание инвестициям в образование и здравоохранение, а крупные города — управлению окружающей средой и дорожным движением. Органы власти на низовом уровне и общественные организации работают на передовой, напрямую взаимодействуя с жителями и наиболее чутко реагируя на последствия политики. Такая иерархическая структура не только укрепляет реализацию политики, но и усиливает восприятие жителями ощутимых улучшений качества жизни.

Не менее важным условием является согласованное взаимодействие различных субъектов управления. Эффективность механизма во многом зависит от того, насколько последовательно распределены функции между государством, рынком и обществом. На правительство возложена задача реализации стратегических планов, разработки политики и координации усилий различных ведомств для достижения этих целей. Рынок повышает экономическую эффективность и способствует развитию, оптимизируя распределение ресурсов. Общественные организации играют важнейшую роль в управлении на низовом уровне, удовлетворяя потребности жителей и продвигая управленческие инновации. Например, в рамках стратегии «Здоровый Китай 2030» центральное правительство формулирует общие цели, а местные органы власти отвечают за их реализацию. Пекин продвигает услуги семейных врачей по контракту [24], а провинция Гуандун расширяет интернет-платформы для децентрализации ресурсов здравоохранения [25]. Это иллюстрирует синергию центральной координации и местного исполнения. Рыночные механизмы вносят дополнительный вклад, способствуя повышению эффективности и инновациям. В таких развивающихся секторах, как образование, здравоохранение и уход за пожилыми людьми, внедрение социального капитала диверсифицирует и улучшает предоставление услуг. Например, в сфере образования онлайн-платформы «Zuoyebang» и «Yuanfudao» переориентировались на качественное и профессиональное обучение в ответ на политику «двойного сокращения», тем самым дополняя государственную систему. В то же время социальные организации и управление на уровне сообществ играют все более важную роль. Например, некоторые общины Шанхая привлекли социальные организации к оказанию услуг по уходу за пожилыми людьми на дому через государственные закупки услуг, что существенно повысило удовлетворенность жителей [26].

В-третьих, эффективное функционирование организационно-экономического механизма опирается на стабильные и систематические институциональные гарантии, включая финансовую поддержку, правовую защиту и механизмы стимулирования. Фискальная поддержка обеспечивает материальную основу механизма. Недостаток фискальных ресурсов остается одним из основных факторов, сдерживающих улучшение качества жизни населения в западных и слаборазвитых регионах. Для смягчения этой проблемы центральное правительство должно обеспечить долгосрочное и стабильное финансирование образования, здравоохранения и социального обеспечения через систему фискальных трансфертов. В 2024 году трансферты центрального правительства местным органам власти, по данным Министерства финансов КНР, превысил 10 трлн юаней [27] и будут направлены в первую очередь на выравнивание доступа к образованию, здравоохранению, уходу за пожилыми людьми и другим базовым общественным услугам. Например, трансферты на выравнивание в центральные и западные провинции значительно увеличили финансирование обязательного образования в Гуйчжоу и Ганьсу, что подчеркивает важность точного целевого финансирования для достижения эффективных результатов. Налоговая политика

и социальное страхование служат в качестве дополнительных инструментов. Реформа подоходного налога с физических лиц 2018 года повысила ежемесячный базовый вычет с 3500 юаней до 5000 юаней и ввела специальные вычеты на образование детей и проценты по ипотечным кредитам, тем самым облегчив бремя для домохозяйств со средним доходом. Аналогичным образом, фонды социального страхования обеспечивают предоставление медицинской помощи и ухода за пожилыми людьми, но старение населения создает растущее финансовое давление, что требует таких мер, как отсрочка выхода на пенсию и улучшение инвестирования фондов. Целевые субсидии, например, на покупку автомобилей на новых видах энергии или ремонт ветхого сельского жилья, также непосредственно улучшили условия жизни жителей. В совокупности эти экономические инструменты регулируют распределение доходов на макроуровне и одновременно повышают благосостояние домохозяйств и отдельных лиц на микроуровне. Правовая защита составляет нормативную основу этого механизма. Закрепляя права граждан на образование, здравоохранение и уход за пожилыми людьми, законодательство снижает зависимость от местных финансовых возможностей и гарантирует универсальность и равенство в предоставлении государственных услуг

Наконец, механизмы стимулирования обеспечивают динамическую адаптируемость системы. Придание большего веса показателям качества жизни при оценке эффективности работы местных органов власти будет способствовать переходу от ориентации на ВВП к более сбалансированному социально-экономическому развитию. Кроме того, местные органы власти должны быть заинтересованы в принятии инновационных методов управления и разработке дифференцированных моделей развития, адаптированных к региональным реалиям, но при этом соответствующих общенациональной стратегии.

Таким образом, эффективное функционирование организационно-экономического механизма обеспечения устойчивого качества жизни населения предполагает сочетание многоуровневой координации политики, горизонтального взаимодействия государства, рынка и общества, а также институциональных гарантий в виде финансовой поддержки, правового регулирования и стимулирующих механизмов. Их интеграция формирует устойчивую и в то же время гибкую систему, обеспечивающую долгосрочное улучшение качества жизни населения Китая.

Цифровые платформы и механизмы обратной связи

В условиях современного управления цифровые платформы постепенно становятся важным инструментом функционирования организационно-экономических механизмов. Их ключевая роль заключается в систематическом сборе, структурировании и обработке релевантных данных, что формирует информационную основу для разработки и реализации государственной политики. Такая цифровая трансформация способствует повышению операционной эффективности систем управления качеством, а также улучшению обоснованности и воспроизводимости контрольных процедур за счёт использования аналитических методов обработки данных и элементов интеллектуального анализа.

В декабре 2015 года на Второй всемирной интернет-конференции впервые была официально выдвинута инициатива по продвижению строительства «Цифрового Китая» [28]. 29 октября 2020 года на Пятом пленуме ЦК КПК 19-го созыва были приняты «Рекомендации ЦК КПК по формированию 14-го пятилетнего плана национального экономического и социального развития и долгосрочных целей на 2035 год», в которых было официально указано «ускорение цифрового развития» и построение «Цифрового Китая» [29]. Это решение знаменует собой начало всеобъемлющего ускорения строительства «Цифрового Китая».

«Цифровой Китай» по сути представляет собой построение национальной системы информатизации Китая и означает общенациональное движение к информатизации и цифровому развитию в различных секторах [30, с. 100]. С технической точки зрения, создание «Цифрового Китая» включает в себя широкий спектр элементов, в том числе новые информационные технологии, такие как Интернет, большие данные, искусственный интеллект, блокчейн, связь 5G, квантовая

информация и квантовые вычисления. Согласно докладу о развитии цифрового Китая до 2023 года, национальная система работы с данными с вертикальной интеграцией и горизонтальным сотрудничеством уже сформировалась. Цифровая инфраструктура продолжает расширяться и развиваться: сети 5G, оптоволоконные широкополосные сети и мобильные сети IoT демонстрируют более широкий охват и разнообразные сценарии применения. Ключевые технологии, такие как передовые вычисления и искусственный интеллект, продолжают совершать прорывы. Кроме того, 92,5 % провинциальных административных лицензий теперь принимаются онлайн, что соответствует принципу «не более одного раза». Число интернет-пользователей достигло 1,092 миллиарда, а уровень проникновения интернета составляет 77,5 % [31].

В процессе функционирования организационно-экономических механизмов ключевым элементом, обеспечивающим постоянную адаптивность системы, является механизм динамической обратной связи, что обуславливает необходимость создания цифровой платформы управления качеством жизни населения [32]. Основная цель создания современной цифровой платформы управления качеством жизни населения, основанного на передовых цифровых технологиях, таких как большие данные, искусственный интеллект, Интернет вещей и облачные вычисления, - гарантировать целостность и эффективное функционирование организационно-экономических механизмов, способствующих устойчивому развитию качества жизни населения. Данная инициатива призвана способствовать развитию научной и инновационной деятельности в регионе, созданию единого информационного пространства для всех заинтересованных сторон - органов власти, предприятий, общественных организаций и граждан, - повышению прозрачности и подотчетности управленческих процессов, обеспечению индивидуализации и предсказуемости социальных услуг.

Архитектура предлагаемой цифровой платформы управления качеством жизни населения представляет собой многоуровневую систему, как показано на рисунке 2.



Рисунок 2 – Цифровая платформа управления качеством жизни населения Китая

Источник: подготовлено автором

Цифровая платформа управления качеством жизни населения Китая построена на уровневой архитектуре, включающей уровень данных, уровень интеллектуальной обработки, прикладной уровень поддержки принятия решений и сервисный прикладной уровень, что обеспечивает

функциональную согласованность и системную интеграцию цифровых сервисов. Платформа обеспечивает полный цикл «данные-анализ-решение-обратная связь». Такая схема обеспечивает научное обоснование, непрерывность и гибкость управленческих решений.

Ожидаемые результаты внедрения цифровой платформы управления качеством жизни населения могут быть структурированы следующим образом:

- повышение эффективности управления качеством жизни населения;
- принятие более обоснованных и оперативных управленческих решений;
- оптимизация распределения ресурсов;
- повышение информированности населения о возможностях и ресурсах;
- улучшение показателей качества жизни населения в различных сферах;
- обеспечение устойчивого развития качества жизни населения;
- повышение удовлетворенности граждан качеством жизни и государственными услугами.

Основные риски:

- проблемы кибербезопасности и защиты персональных данных. Требуется разработка надежной нормативно-правовой базы и технологических решений;
- цифровое неравенство. Необходимо обеспечить равный доступ к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) и его сервисам для всех групп населения, включая пожилых людей и жителей сельских районов;
- риск чрезмерной централизации и контроля. Важно соблюсти баланс между эффективностью управления и правами граждан;
- сопротивление изменениям. Внедрение ИКТ потребует значительных организационных изменений и переобучения персонала в госорганах;
- высокие первоначальные инвестиции. Требуется обоснование экономической целесообразности и поиск источников финансирования.

Создание цифровой платформы управления качеством жизни населения является необходимым условием для перехода к новому поколению организационно-экономических механизмов управления устойчивым ростом качества жизни населения Китая. Данная платформа выступает не просто как технологическая инфраструктура, а как системообразующий элемент, который через сбор, анализ и использование данных повышает адаптивность, эффективность, прозрачность и инклюзивность ОЭМ. Успешная реализация проекта цифровой платформы способна внести значительный вклад в достижение стратегических целей КНР в области социального развития и повышения благосостояния граждан, однако требует комплексного подхода к управлению рисками, связанными с безопасностью данных, цифровым неравенством и организационными преобразованиями.

Заключение

В данном исследовании рассматриваются концептуальные основы, структурные компоненты и функциональные характеристики организационных и экономических механизмов, лежащих в основе усилий Китая по повышению качества жизни населения в условиях перехода к модели высококачественного развития. Результаты исследования показывают, что этот механизм не состоит из набора изолированных политических мер, а представляет собой интегрированную и устойчиво функционирующую систему управления, способную эффективно согласовывать национальные стратегические цели с практическими инструментами социально-экономического управления. Функционирование организационных и экономических механизмов Китая глубоко укоренилось в институциональной структуре социалистической рыночной экономики, которая сочетает активную роль государства с решающей функцией рынка в распределении ресурсов. Ключевые особенности этого механизма включают проектно-ориентированный режим управления, многоуровневую систему вертикальной координации, гибкое применение инструментов бюджетного перераспределения и постепенную переориентацию оценки эффективности работы правительства на социальные и экологические результаты.

На текущем этапе цифровые платформы управления на основе данных стали неотъемлемой составляющей этого механизма. Эти платформы создают системы обратной связи с замкнутым циклом посредством мониторинга в режиме реального времени, скоординированного принятия решений и адаптивной корректировки процессов управления. Глубокая интеграция цифровых инструментов не только повышает адаптивность и точность управления, но и способствует оптимальному распределению и эффективному использованию ресурсов. Эффективное функционирование таких платформ предполагает наличие надежной системы управления данными и хорошо разработанных механизмов межведомственной координации.

В заключение можно сказать, что устойчивое улучшение качества жизни населения Китая можно объяснить систематическим взаимодействием институциональной среды, организационных и экономических инструментов и механизмов управленческой обратной связи. Эти выводы способствуют теоретическому пониманию механизмов управления в социально-экономическом развитии и обеспечивают концептуальную основу для будущих эмпирических исследований, включая оценку эффективности конкретных политических инструментов и анализ региональных различий в показателях качества жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Нин Цзин. Оценка качества жизни населения Китая // Теоретическая экономика. – 2024. – № 10. – С. 72–84.
2. Cui Y., Tian H., An D., Jia Y. Quality of life and regional economic development: Evidence from China // PLoS ONE. – 2024. – Vol.19, № 5. – P. e0298389.
3. Jansen A., Wang R., Behrens P., et al. Beyond GDP: a review and conceptual framework for measuring sustainable and inclusive wellbeing // The Lancet Planetary Health. – 2024. – Vol.8, № 9. – P. e695–e705.
4. Ермакова Е. Р. Социально-экономическое неравенство как следствие несовершенства процессов перераспределения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т.7, № 364. – С. 1235–1250.
5. Schmidt E., Pacek A. C., Radcliff B. The welfare state and human well-being around the world: A cross-national analysis // Applied Research in Quality of Life. – 2024. – Vol.19, № 01. – P. 365–380.
6. Vasylieva T., Witczak-Smolnik W., Tiutiunyk I., et al. Social and economic determinants of quality of life: Case of European countries // Economics & Sociology. – 2023. – Vol.16, № 4. – P. 289–308.
7. Гагулина Н. Л. Экономическая трансформация: качество жизни и окружающая среда // Ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. – 2013. – № 27. – С. 205–216.
8. Бараш Р. Э. Представления россиян о ключевых составляющих качества жизни и социальной справедливости: срез общественного мнения в 2024 г. // Вестник Института социологии. – 2024. – № 4. – С. 82–109.
9. Ma L., Liu S., Fang F., et al. Evaluation of urban-rural difference and integration based on quality of life // Sustainable Cities and Society. – 2020. – № 54. – P. 101877.
10. 申云, 尹业兴, 钟鑫. 共同富裕视域下我国农村居民生活质量测度及其时空演变 // 西南民族大学学报: 人文社会科学版. – 2022. – Т. 43, № 2. – С. 103–114. [Шэнь Юнь, Инь Есин, Чжун Синь. Измерение качества жизни сельского населения Китая и его пространственно-временная динамика в контексте всеобщего благосостояния // Вестник Юго-Западного университета по делам национальностей: гуманитарные и социальные науки. – 2022. – Т. 43, № 2. – С. 103–114.]
11. Шкваря Л. В., Сичжэ В. Социально-экономическое развитие Китая и цифровые трансформации // Экономика и предпринимательство. – 2020. – Т. 3, №116. – С. 132–136. – DOI 10.34925/EIP.2020.116.3.025.
12. Ren Y., He X., Jiang Q., et al. Advancing high-quality development in China: Unraveling the dynamics, disparities, and determinants of inclusive green growth at the prefecture level // Ecological Indicators. – 2024. – № 169. – P. 112898. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2024.112898>
13. Wang X. H., Jing Y., Xu J., et al. Understanding policy implementation capacity in China // Global Public Policy and Governance. – 2024. – Vol. 4, № 2. – P. 105–112.
14. Liu W., James T. S., Man C. Governance and public administration in China // Policy Studies. – 2022. – Vol.43, № 3. – P. 387–402.
15. Удальцова Н. Л. Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики // Экономические науки. – № 91. – 2012. – С. 94–98.
16. Куценко Е. И. Организационно-экономический механизм устойчивого развития региона: монография. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2008. – 224 с.
17. Hu L. The integration between and common prosperity of government and market: China's experience of economic development // China Political Economy. – 2020. – Vol.3, № 2. – P. 289–302.
- 18.中国经济增长的空间还有多大/ 中国国家发展和改革委员会. [Насколько велики остающиеся резервы экономического роста Китая / Государственный комитет по развитию и реформам КНР. [Электронный ресурс] – URL: https://www.ndrc.gov.cn/wsdwhfz/202308/t20230814_1359812.html (дата обращения: 5.12.2025).]
19. 王建学, 高强. 政府主导原则的规范阐释与制度展开——以中国式现代化为依归 // 四川师范大学

学报 (社会科学版) . – Т. 51. – № 3. – 2024. – С. 82–91+203. [Ван Цзяньсюэ, Гао Цян. Нормативное толкование и институциональное развитие принципа руководящей роли государства на основе китайской модернизации // Вестник Сычуаньского педагогического университета (серия социальных наук). – Т. 51. – № 3. – 2024. – С. 82–91+ 203. – DOI: 10.13734/j.cnki.1000-5315.2024.0309.]

20. Ying Hu., Xianxiang Lu. How does digital economy promote the formation of a unified national market from the perspective of efficient market and proactive government // Journal of Guizhou University of Finance and Economics. – 2023. – Vol.43, № 6. – P. 1 -10.

21. 习近平: 决胜全面建成小康社会, 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利——在中国共产党第十九次全国代表大会上的报告 [Си Цзиньпин. Решительно добиться всестороннего построения среднезажиточного общества и одержать великую победу социализма с китайской спецификой в новую эпоху: доклад на XIX Всекитайском съезде Коммунистической партии Китая [Электронный ресурс]. – URL: https://www.gov.cn/zhuanti/2017-10/27/content_5234876.htm (дата обращения: 23.11.2025).]

22. 习近平: 高举中国特色社会主义伟大旗帜 为全面建设社会主义现代化国家而团结奋斗——在中国共产党第二十次全国代表大会上的报告 [Си Цзиньпин. Под знаменем великого дела социализма с китайской спецификой — объединиться и бороться за всестороннее строительство социалистического современного государства: доклад на XX Всекитайском съезде Коммунистической партии Китая / Центральное народное правительство КНР. [Электронный ресурс] – URL: https://www.gov.cn/xinwen/2022-10/25/content_5721685.htm (дата обращения: 21.11.2025).]

23. Чен Эньфу. Мировая обстановка и китайская экономика в новую эпоху: монография / Чен Эньфу; науч. ред. рус. изд. С. Д. Бодрунов. — Москва : ИНИР им. С. Ю. Витте ; Центр каталог, 2023. — 464 с.

24. 签约家庭医生, 促进有序就医 [Заключение договоров с семейными врачами и содействие упорядоченному обращению за медицинской помощью [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.beijing.gov.cn/zhengce/zcjd/zcwd/jtys/>. (дата обращения: 14.12.2025).]

25. 智慧医保的广州实践 [Практика «умного медицинского страхования» в Гуанчжоу [Электронный ресурс]. – URL: https://www.gz.gov.cn/zfjg/gzsylibzj/bmdt/content/post_8701201.html. (дата обращения: 14.12.2025).]

26. 2025年淮海中路街道关于公开采购社区养老服务的公告 [Объявление о публичной закупке услуг по уходу за пожилыми в сообществе на улице Хуайхайчжунлу в 2025 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.shhuangpu.gov.cn/yqyw/010002/010002004/010002004001/010002004001003/20241216/3a2488ef-b0de-43ef-8775-e4151532da76.html>. (дата обращения: 13.11.2025).]

27. 国务院关于2024年中央决算的报告/ 中华人民共和国财政部. [Доклад Госсовета КНР о централизованном бюджете за 2024 год/ Министерство финансов КНР. [Электронный ресурс] – URL: https://m.mof.gov.cn/czsj/202506/t20250630_3966883.htm (дата обращения: 12.12.2025).]

28. 东风万里绘宏图—习近平总书记指引数字中国建设述评/新华社. [«Великие свершения под мощным руководством» — обзор строительства «Цифрового Китая» под руководством Председателя Си Цзиньпина/ Синьхуа (Xinhua News Agency). [Электронный ресурс]– URL: http://www.news.cn/politics/leaders/2023-04/25/c_1129560970.htm (дата обращения: 21.08.2025).]

29. 中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议 [Предложения ЦК Коммунистической партии Китая по формированию 14-го пятилетнего плана социально-экономического развития и Стратегического плана на период до 2035 года/ Центральное народное правительство КНР. [Электронный ресурс]– URL: https://www.gov.cn/zhengce/2020-11/03/content_5556991.htm (дата обращения: 20.12.2025).]

30. 黄欣荣, 潘欧文. “数字中国”的由来、发展与未来 // 北京航空航天大学学报 (社会科学版) . – 2021. – Т. 34. – № 4. – С. 99–106. [Хуан Синжун, Пань Оувэнь. Происхождение, развитие и будущее «Цифрового Китая» // Вестник Пекинского университета авиации и астронавтики (серия социальных наук). – 2021. – Т. 34, № 4. – С. 99–106. – DOI: 10.13766/j.bhsk.1008-2204.2021.0073]

31. 数字中国发展报告 (2023年) / 数字中国建设推进办公室. [Доклад о развитии «Цифрового Китая»

(2023) / Офис по вопросам цифрового Китая при Госсовете КНР. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.szzg.gov.cn/2024/szzg/xyzx/202406/P020240630600725771219.pdf> (дата обращения: 12.12.2025).]

32. Остапенко Е. А. Организационно-экономический механизм повышения качества человеческих ресурсов региона // Вестник университета. – 2021. – № 2. – С. 64–70.

Organizational and economic mechanisms for improving the quality of life of the Chinese population

Ning Jing

Postgraduate Student

Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus

Email: nj375292715047@gmail.com

Peter Sergeevich Lemeshchenko

Doctor of Economics, Professor

Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus

Email: liamp@bsu.by

KEYWORDS

Keywords: quality of life of the population, organizational and economic mechanism, program-targeted management, multi-level management system, digital management platforms, socialist market economy of China

ABSTRACT

As China transitions from a model of high-speed economic growth to one focused on high-quality and inclusive development, the issue of improving the quality of life of the population is becoming particularly important from both a scientific and practical perspective. Although China's socio-economic development has been the subject of a significant number of studies, there is still a lack of systematic analysis in the scientific literature of the organizational and economic mechanisms that ensure a sustainable improvement in the quality of life in a socialist market economy. Most existing studies focus on a fragmented examination of individual public policy instruments, which does not allow for a full understanding of their functions and the nature of their interaction within a holistic management mechanism. The aim of this study is to provide a theoretical justification for the content, structure, and functions of the organizational and economic mechanism for improving the quality of life of the Chinese population. To achieve this goal, the study systematizes the institutional foundations of the mechanism, identifies its key structural elements, and analyzes the features of their interaction. The study shows that the organizational and economic mechanism for improving the quality of life is a stable, multi-level system based on program-targeted management, vertical coordination of government bodies, and the active use of digital management platforms. The conclusion is made that it is the systemic integration of economic and organizational instruments that is the key factor in ensuring a reproducible improvement in the quality of life of the population. The results of the study can be used in the analysis and adjustment of state socio-economic policy, as well as in comparative studies of national development models. A limitation of the study is its predominantly theoretical and analytical nature, which determines the prospects for further empirical and quantitative research.

Возможности и перспективы российско-марокканского торгово-экономического сотрудничества

Шкваря Людмила Васильевна 

доктор экономических наук, профессор, кафедра мировой экономики
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва, Российская Федерация
E-mail: destard@rambler.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Российская Федерация,
Королевство Марокко,
двусторонняя торговля,
конкурентные
преимущества,
товарооборот, экспорт,
импорт

АННОТАЦИЯ

В статье представлен комплексный анализ конкурентных преимуществ Королевства Марокко как внешнеторгового партнера Российской Федерации. Цель статьи – выявить потенциал, возможности и направления дальнейшего устойчивого развития двусторонних торгово-экономических отношений на основе анализа имеющихся у Марокко конкурентных преимуществ как у внешнеэкономического партнера Российской Федерации. Актуальность исследования предопределяется необходимостью для Российской Федерации стабилизировать и диверсифицировать внешнюю торговлю в условиях реализации политики «Поворот на Восток» в географическом и товарном аспектах. Период исследования – 2014-2024 гг. Установлено, что Марокко удалось сформировать факторные, отраслевые, инфраструктурные, рыночные условия и предпосылки для активизации внешней торговли, в том числе с Россией, страна обеспечивает рост качества человеческого капитала, осуществляет либерализацию своей внешней торговли, а также ее диверсификацию. Со своей стороны, Российская Федерация обладает привлекательными для Марокко преимуществами и конкурентоспособной продукцией в широком спектре, как в традиционной товарной продукции и услугах, так и в сфере высоких технологий. Российско-марокканская торговля находится на подъеме и стремится к стратегическому партнерству. Товарооборот демонстрирует устойчивый рост при наличии потенциала ее дальнейшего роста. Автор отмечает, что, наряду с традиционными видами торговли – энергетика сельское хозяйство, – развиваются и такие направления, как фармацевтика, кибербезопасность. Сохраняется дисбаланс в торговле – стоимостной и товарный, а также высокая волатильность товарооборота и зависимость от негативного влияния внешних факторов. Автор высказывает точку зрения о необходимости дальнейшего развития договорно-правовой базы взаимной торговли России и Марокко как возможности более полно реализовать высокий потенциал двусторонней взаимовыгодной торговли между Королевством Марокко и Российской Федерацией.

JEL codes: E2, F14, F20

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-126-138>

Для цитирования: Шкваря, Л.В. Возможности и перспективы российско-марокканского торгово-экономического сотрудничества / Л. В. Шкваря. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.126-138. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Для Российской Федерации в сложившихся геополитических условиях важно осуществлять дальнейшую диверсификацию внешнеторговых партнеров, особенно со странами с развивающимися рынками, т.е. Глобального Юга в русле провозглашенного нашей страной «Поворота на Восток». В этом ракурсе важную роль занимают страны в Северной Африке, так как регион остается одним из перспективных направлений для этого [5], как и континент в целом. Кроме того, страны Глобального Юга сегодня демонстрируют более высокие темпы роста, более заметную устойчивость социально-экономического и даже технологического процесса, что заставляет их более активно искать на

мировом рынке надежных и стабильных партнеров, каким представляется Российская Федерация, для развития взаимовыгодного сотрудничества.

Важно отметить, что Марокко не присоединилось к западным санкциям, сохранив прагматичный подход к экономическому сотрудничеству и традиционно придерживается многовекторной внешней политики и сохраняет рабочие отношения как с Западом, так и с Россией.

Королевство Марокко представляет собой одну из наиболее диверсифицированных и динамично развивающихся экономик Северной Африки, стратегически позиционирующую себя как мост между Европой и Африкой. Марокко привлекает внимание как внешнеэкономический партнер не только Франции [16], с которой королевство традиционно поддерживает устойчивые связи, включая инвестиционные, но и других стран, формирующих и реализующих свои африканские стратегии – как Европы и Северной Америки [9], так и Азии, прежде всего Китая [23].

Россия также стремится к активизации своей хозяйственной деятельности на Африканском континенте [10; 17]. Однако эта деятельность, наряду с имеющимися успехами, сегодня сталкивается со множеством нерешенных проблем даже в рамках сотрудничества с такими традиционными для нашей страны континентальными партнерами, например, с Египтом, Алжиром, Нигерией, Эфиопией. В то же время Марокко представляет собой достаточно интересный и перспективный рынок, как будет показано в данной статье, входит в топ-5 крупнейших внешнеторговых партнеров Российской Федерации в 2024 г. Дальнейшее развитие и углубление этого сотрудничества представляет значительный интерес с точки зрения глобальных интересов России – как экономических, так и геополитических, что подчеркивают многие авторы [21]. Также следует учитывать значительное влияние внешних факторов на российско-марокканские отношения, и это влияние не всегда бывает положительным, как показывает история последнего десятилетия.

Цель статьи – проанализировать имеющиеся у Марокко конкурентные преимущества как у внешнеэкономического партнера Российской Федерации с использованием экономико-статистических методов и модели «ромб Портера». Период исследования – 2014-2024 гг., т.е. с начала массированного введения Западными странами антироссийских санкций.

Результаты исследования

Марокко демонстрирует устойчивое восстановление после внешних шоков и активно укрепляет свои позиции в глобальных цепочках создания стоимости по различным направлениям (табл. 1 и рис. 1).

Таблица 1 – Основные макроэкономические показатели Марокко, 2014-2024 гг., млн долларов

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ВВП	119131	110414	111573	118541	127341	128920	121354	142022	130952	144438	154617
Население, млн человек	34,2	34,6	35,02	35,4	35,8	36,2	36,6	36,95	37,3	37,7	38,1
ВВП на душу населения, долларов	3483	3190	3186	3344	3553	3560	3317	3843	3508	3830	4060
Экспорт товаров	23920	22334	22661	25272	28609	29132	27159	32843	41481	41642	45226
Импорт товаров	46283	38100	41391	44490	51038	50734	43831	58034	71807	68632	75699
Экспорт услуг	16236	14673	15340	17330	18634	19353	13867	15416	22000	25451	27726
Импорт услуг	8872	7913	8449	9817	10513	9631	7140	8573	10773	12351	14539

Источник: составлено автором по [29]

Анализ статистических данных позволяет говорить о том, что страна сохраняет (с учетом глобальных шоков) достаточно высокий темп роста, который составил 3,3% в 2024 г. (с оценочным

ростом на 2025 г. 3,8% [6]), годовым темпом инфляции 3,0% и государственным долгом на уровне 71,3% ВВП. В целом за рассматриваемый период ВВП Марокко вырос в 1,3 раза, что чуть ниже общемирового (увеличился в 1,38 раз за тот же период), но выше общеафриканского (вырос в 1,1 раза соответственно) и североафриканского (рост в 1,04 раза за десятилетие). Соответственно, при некотором сокращении доли ВВП Марокко в общемировом валовом продукте с 0,15% в 2014 г. до 0,14% в 2024 г., за тот же период удельный вес национальной экономики в общеафриканском показателе увеличился с 4,5 до 5,4%, а в экономике Северной Африки – с 14,5 до 18,1%.

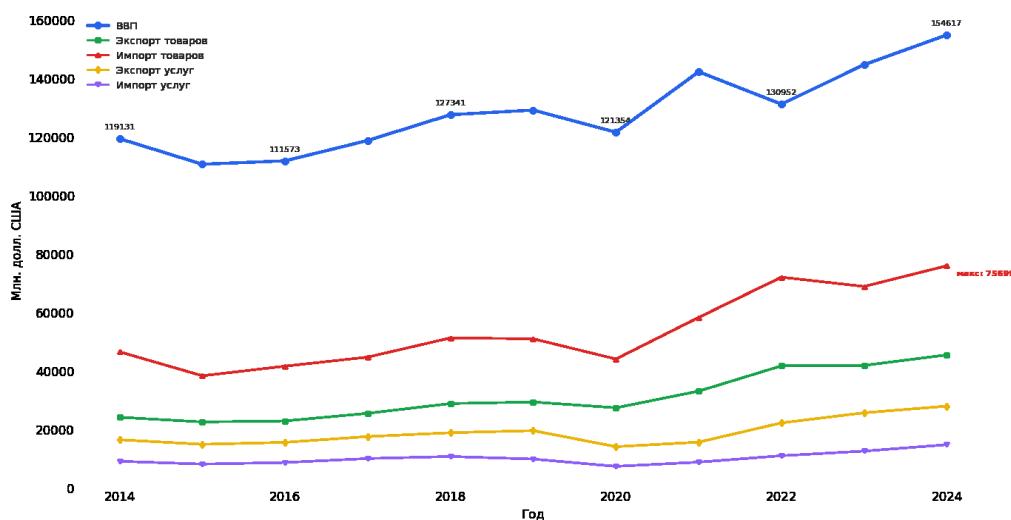


Рисунок 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Марокко в 2014-2024 гг., млн долларов

Источник: составлено по данным таблицы 1

Таким образом, страна наращивает, и достаточно успешно и стабильно, свой экономический потенциал и становится все более привлекательной для внешнеэкономических партнеров. Этот вывод подтверждают и статистические данные. В 2024 г. общий объем товарного экспорта Марокко достиг в 45,2 млрд долларов и импортом в 75,7 млрд долларов, торговый дефицит составил 19,7 млрд долларов. За исследуемый период (2014-2024 гг.) товарный экспорт Марокко в стоимостном выражении увеличился в 1,9 раза, а импорт – в 1,6 раза, что обеспечивает сокращение отрицательного сальдо внешнеторгового баланса страны.

Структура экспорта преимущественно состоит из автомобилей и компонентов (27,1%), фосфатов и удобрений (16,2%), электротехники (10,8%), сельхозпродукции (8,9%) и текстиля (8,1%). Основными статьями импорта остаются нефть и нефтепродукты (16,5%), автокомпоненты (11,5%), пшеница (6,2%), промышленное оборудование (6,0%) и лекарства (5,3%) [7]. Ключевыми торговыми партнерами Марокко по экспорту выступают Испания (24,1%), Франция (19,2%), Италия (6,1%), Германия (4,3%) и Индия (3,9%); по импорту — Испания (15,1%), Китай (11,5%), Франция (10,9%), США (7,8%) и Турция (5,2%) [27].

Страна – активный участник мировой торговли услугами (см. табл. 1 и рис. 1). Экспорт услуг (туризм, транспорт, торговля из Королевства устойчиво растет (в 1,7 раза за декаду, в том числе – на 9% в 2024 г. относительно 2023 г.), превышая по этому показателю импорт услуг, увеличившийся в 1,6 раз. По итогам 2024 г., согласно данным ВТО, Королевство заняло 2-е место в Африке, 5-е место в регионе Северной Африки и Ближнего Востока и 29-е в мире в рейтинге экспортеров услуг, исключая внутриблочную торговлю стран Европейского союза. ВТО оценивает возможный рост экспорта услуг из Марокко в 7,7% [25]. Таким образом, ситуация в торговле коммерческими услугами в Марокко выглядит обнадеживающей.

Приток прямых иностранных инвестиций в 2024 г. составил 2,5 млрд долларов, что на 19% больше, чем в 2023 г. Основными источниками ПИИ остаются Франция (32%), ОАЭ (25%), Испания

(18%) и США (12%); основными секторами привлечения — автомобилестроение (41%), возобновляемая энергетика (23%), цифровые технологии (18%) и туризм (12%) [29]. Стоит отметить, что проекты в сфере возобновляемой энергетики привлекает внимание как континентальных партнеров, так и третьих стран и сохраняет для Марокко особо важное значение [19].

Марокко активно участвует в интеграционных объединениях, включая обновленное соглашение об ассоциации с ЕС, соглашение о свободной торговле с США, Африканскую континентальную зону свободной торговли (AfCFTA), Арабскую зону свободной торговли (GAFTA) [20], является членом ВТО с 1995 г. и имеет соглашения о свободной торговле с 56 странами мира [7], так как внешняя торговля крайне важна для Королевства с учетом отрицательного сальдо внешнеторгового баланса.

В 2000 г. вступило в силу Торговое соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Королевства Марокко, подписанное в 1994 г. [3] Подписание между странами Соглашения о свободной торговле обеспечило бы отечественным субъектам хозяйствования более благоприятные условия для входа на марокканский рынок и на рынки других стран Северной Африки, что обеспечило бы дальнейший рост взаимной торговли и в целом активизацию двусторонних торгово-экономических отношений. По информации на октябрь 2025 г., переговоры между странами по заключению такого соглашения находятся на стадии консультаций. Документ планируется заключить в рамках Евразийского экономического союза.

Анализ экономики Марокко как внешнеторгового партнера по детерминантам «Ромба Портера»

Анализ ситуации, сложившейся в настоящее время в экономике Марокко, позволяет выделить ключевые детерминанты социального-, экономического, отраслевого, внешнеторгового развития страны на основе экономико-статистического анализа (см. табл. 1 и табл. 2).

Таблица 2 – Факторные условия в Королевстве Марокко в 2014-2024 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Индекс производственных мощностей, годовой	44,5	44,2	45	45,8	45,6	46,1	44,8	45,7	46,7	47,1	47,1
Человеческий капитал	40,8	41,2	41,6	40,8	41,1	41,7	42,1	41,4	41,5	41,7	42
Природный капитал	46,2	45	44,6	45,7	46,4	45,9	45,1	46,1	46	46,1	46,1
Энергия	55,1	54,3	53,7	54,1	54,4	54,1	52,8	52,8	52,9	52,9	52,9
Транспорт*	30,2	30,2	331,9	33,3	33,5	34,6	26,1	29,3	31,6	32,6	32,8
ИКТ	40	40,1	41,2	46,2	47,2	50,9	52,7	54,8	55,7	56,9	57,5

Источник: составлено автором по [29]

– Факторные условия страны характеризуются уникальным сочетанием географических преимуществ, развивающейся инфраструктуры и демографического дивиденда, но одновременно страна сталкивается с серьезными вызовами в области водных ресурсов и энергетической зависимости. Стратегическое расположение у Гибралтарского пролива (всего 14 км до Испании) и развитая транспортная инфраструктура, включая порт Танжер-Мед (4-е место в Средиземноморье с контейнерооборотом 9,4 млн TEU, прямым сообщением с 186 портами в 77 странах), крупнейшую в Африке сеть автобанов (1,870 км) и железные дороги (3,800 км), создают значительные логистические преимущества [26].

Человеческий капитал отличается молодым населением (медианный возраст 29,8 лет, доля населения до 25 лет — 42%) и растущим уровнем образования (уровень грамотности 76,8%, охват высшим образованием 38% молодежи, 47% студентов обучаются по STEM-специальностям) [12]. Однако высок и уровень молодежной безработицы (22,8%) и низка доля женщин в рабочей силе (26,5%). В энергетическом секторе достигнута доля возобновляемых источников в установленной мощности

45% (солнце 22%, ветер 19%, гидро 4%), реализуются крупные проекты, такие как Noor Ouarzazate и Midelt Solar, а также проект зеленого водорода. Тем не менее, зависимость от импорта энергии остается высокой (84%), хотя и улучшилась с 90% в 2020 г. [15]. Критическим вызовом является водный стресс: используется 87% возобновляемых водных ресурсов при доступности 650 м³ на человека в год, что ниже порога дефицита. Для решения этой проблемы инвестируются значительные средства в инфраструктуру и опреснение (4,5 млрд долларов в 2020-2024 гг., 15 опреснительных станций) [18].

Условия спроса в Марокко определяются ростом среднего класса (39% населения, или 14,9 млн человек, с годовым ростом 5,2%), урбанизацией (66%, прогноз 70% к 2030 г.) и повышением требований к качеству и устойчивости продукции.

Индекс производственных мощностей в Марокко самый высокий в Северной Африке и продолжает расти, как и индекс развития человеческого капитала. Устойчивая положительная динамика населения в совокупности с ростом качества человеческого капитала и уровнем безработицы 11,0% говорит о наличии потенциала развития фактора «труд» с точки зрения дальнейшего устойчивого развития.

По данным Oxford Economics, опубликованным в феврале 2025 г., потребление домохозяйств выросло на 4,5% в 2024 г., достигнув 85 млрд долларов. Растет внутренний спрос на автомобили (продажи 225,000 новых авто в 2024 г., доля электромобилей 3,8%) и экологичную продукцию. Ужесточаются экологические стандарты: запрет одноразового пластика, обязательная сертификация «зеленых» зданий, стандарты выбросов Euro 6. Развивается рынок органических продуктов (объем 420 млн долларов, рост 20%). Существуют специфические потребительские предпочтения, такие как спрос на халяльную продукцию (Марокко — крупнейший производитель в Африке, экспорт 2,8 млрд долларов) и традиционные товары с добавленной стоимостью (аргановое масло, оливковое масло, финики). Также растет фармацевтический рынок (объем 3,5 млрд долларов, рост 9,2%) [28].

Родственные и поддерживающие отрасли представлены развитыми промышленными кластерами. Автомобильный кластер Танжер-Кенитра произвел в 2024 г. 815,000 автомобилей (рост 16,4%), экспорт составил 11,7 млрд долларов (27,1% всего экспорта), создано 235,000 прямых рабочих мест. Кластер включает производителей (Renault, Stellantis, BYD), 285 поставщиков первого уровня (44% из которых — местные компании), уровень локализации достиг 68%. Поддерживающие институты, такие как Марокканский институт автомобильных профессий и Центр технических инноваций, обеспечивают подготовку кадров и технологическое развитие.

Фосфатный кластер OCP Group контролирует 73% мировых запасов фосфатов, его выручка в 2024 г. составила 13,2 млрд долларов, экспорт — 7,0 млрд долларов (16,2% всего экспорта). Компания занимает 39% мирового рынка фосфатов и 28% рынка удобрений, полностью вертикально интегрирована (от добычи до логистики), инвестирует в НИОКР (1,6 млрд долларов в 2020-2024 гг.) и устойчивые технологии [13].

Аэрокосмический кластер показал оборот 2,6 млрд долларов в 2024 г. (рост 15,6%), экспорт — 2,1 млрд долларов. В кластере 160 компаний (35% местных), занято 23,500 человек, специализация — электрические системы (40% производства) и композитные материалы (25%). Ключевые игроки — Boeing, Airbus, Safran [11].

Стратегия фирм, структура и конкуренция в экономике Марокко характеризуются смешанной структурой с доминированием крупных конгломератов (OCP Group, Attijariwafa Bank, Maroc Telecom), активным присутствием иностранных ТНК (Renault, Stellantis, BYD, Boeing, Airbus), развивающимся сектором стартапов (1,900 компаний, венчурные инвестиции 125 млн долларов) и МСП (1,2 млн предприятий, 45% ВВП). Ключевым финансовым и бизнес-хабом является Casablanca Finance City, предлагающий налоговые льготы (корпоративный налог 10%) и привлекающий международные компании [14].

Важную роль в формировании конкурентных преимуществ играет правительство, проводящее активную промышленную политику. Реализуется стратегия «Morocco Now» (2021-2025

гг.) с инвестициями 22 млрд долларов, целями по созданию рабочих мест и увеличению экспорта. Энергетическая стратегия 2030 (инвестиции 42 млрд долларов) направлена на развитие ВИЭ, цель 45% в энергобалансе достигнута в 2024 г. Активно продвигается региональная интеграция через AfCFTA, что привело к росту экспорта в Африку с 2,1 млрд долларов в 2020 до 3,8 млрд в 2024 г., а также обновляется соглашение с ЕС и расширяется соглашение с США. Образовательные реформы («Education Emergency 2021-2025») нацелены на повышение грамотности и охвата высшим образованием. Влияние случайных событий, таких как пандемия COVID-19, энергетический кризис, засухи и землетрясение 2023 г., продемонстрировало устойчивость экономики Марокко и ее способность адаптироваться, ускорив развитие фармацевтики, цифровизации, ВИЭ и программ восстановления с акцентом на устойчивость [8].

Наиболее конкурентоспособными отраслями Марокко являются автомобильная промышленность, фосфатная промышленность OCP Group и аэрокосмическая промышленность. Автомобильная отрасль обладает глобальной конкурентоспособностью благодаря уникальной географии, глубокой интеграции в цепочки Renault, Stellantis, BYD, развитой экосистеме поставщиков, торговыми соглашениями и более низкой стоимости производства по сравнению с Европой. В 2024 г. производство составило 815,000 автомобилей (1,2% мирового), экспорт — 11,7 млрд долларов (1,4% мирового). Фосфатная промышленность OCP Group является мировым лидером благодаря природной монополии на ресурсы (73% мировых запасов), полной вертикальной интеграции, инновациям и глобальной сети. Доля на мировом рынке — 39% фосфатов и 28% удобрений, экспорт — 7,0 млрд долларов в 100 стран. Аэрокосмическая промышленность — это растущий кластер с нишевой специализацией, интегрированный в программы Boeing и Airbus, с экспортом 2,1 млрд долларов в 2024 г. [2].

Устойчивость конкурентных преимуществ оценивается как средне-высокая, с общим баллом 7,6 из 10. Для автомобильной промышленности устойчивость составляет 7,5/10, для фосфатной — 8,8/10, для аэрокосмической — 6,5/10. Преимущества основаны на сочетании уникальных естественных факторов (география, ресурсы) и сложных созданных условий (кластеры, инфраструктура, институты, государственная поддержка, глобальная интеграция). Однако существуют уязвимости: зависимость от импорта энергии (84%) и некоторых компонентов, конкуренция со стороны Турции (автопром) и Саудовской Аравии (фосфаты), чувствительность к изменению торговой политики ЕС, структурные ограничения (водный дефицит, бюрократия) [13].

Ключевыми угрозами в контексте глобальных трендов, как указывает Министерство промышленности и торговли Марокко, выступают водный стресс и изменение климата как экзистенциальный вызов, деглобализация и торговая фрагментация, демографическое давление (высокая молодежная безработица, потребность в 350,000 новых рабочих мест ежегодно, «утечка мозгов») и технологическая трансформация (риск автоматизации, цифровой разрыв). Прогнозы указывают на потенциальное снижение водных ресурсов на 25-30% к 2030 г., рост температур на 1,5-2,0°C, снижение сельхозпроизводства на 30-40% и экономические потери в 2-3% ВВП ежегодно. В пессимистичном сценарии деглобализация может привести к снижению экспорта на 20-30% и потере 40-50% ПИИ в автопроме [13].

Для укрепления конкурентоспособности рекомендуются следующие меры: сделать водную безопасность национальным приоритетом с ускорением инвестиций в опреснение до 20 млрд долларов к 2030 г. и внедрением водосберегающих технологий; достичь энергетической независимости через 60% долю ВИЭ к 2030 г. и развитие зеленого водорода; диверсифицировать и углубить интеграцию, увеличив долю Африки в экспорте до 15% к 2025 г. и развивая сектор услуг; инвестировать в человеческий капитал через реформу образования с фокусом на STEM и цифровые навыки, программы переобучения для 2 млн работников; развивать инновационную экосистему, увеличив расходы на НИОКР до 2% ВВП к 2030 г.; провести институциональные реформы для улучшения делового климата, борьбы с коррупцией и цифровизации госуслуг [8].

Следовательно, возможности для развития внешней торговли Марокко весьма значительны, что делает страну привлекательным внешнеторговым и в целом внешнеэкономическим партнером (особенно в условиях проводимой государством либерализации своей внешней торговли), в том числе и для Российской Федерации.

Торгово-экономическое сотрудничество России и Марокко

Для Российской Федерации как крупного экспортера развитие внешней торговли в целом, и с Африкой, в частности, остается приоритетной деятельностью, особенно в условиях санкций западных стран. Россия осуществляет «Поворот на Восток», т.е. активизирует свое сотрудничество с государствами с развивающимися рынками [1], одна из которых – Марокко. Однако на сегодня, хотя, как уже отмечалось, Марокко входит в топ-5 стран – ведущих внешнеторговых партнеров России в Африке, товарооборот двух стран, во-первых, остается невысоким, так как ни экспорт РФ в Марокко, ни отечественный импорт из этой страны не достигает и 0,3% от общего объема внешнеторговых потоков России; во-вторых – весьма волатильным, преимущественно из-за влияния внешних неблагоприятных факторов, таких как пандемия, рост глобальной нестабильности и давление третьих стран; в третьих, взаимный товарооборот двух стран несбалансирован ни по стоимостным показателям, ни по товарной структуре.

Как видно из анализа статистических данных в табл. 1 и на рис. 2, за 10 лет пик экспорта России в Марокко по стоимости пришелся на 2022 г., сократившись как в 2014 (начало антироссийских санкций), так и в 2020 (пандемийный спад из-за глобальных локдаунов и нарушений логистики) и 2023 гг. (реакция на введение в 2022-2023 гг. все новых и более жестких антироссийских санкций). Эти события негативно повлияли и на производство ВВП в стране (рис. 1). Следовательно, имеет место прямое и негативное влияние западных санкций на двустороннюю торговлю. Падение связано с сокращением европейского реэкспорта, но укрепление произошло по прямым поставкам. И хотя в 2024 г. российский экспорт в Марокко существенно вырос, он не достиг пока уровня 2021-2022 гг., что во многом связано с ужесточением антироссийских западных санкций. В то же время, как видно из табл. 3, несмотря на логистические и финансовые сложности, товарооборот не обрушился, а во многом переориентировался.

Таблица 3 – Динамика экспорта и импорта России в/из Марокко в 2014-2024 гг., млн. долларов

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Экспорт РФ в Марокко	932,8	5478,0	725,5	912,7	929,1	764,8	765,8	1213,9	1312,4	483,1	764,8
Импорт РФ из Марокко	394,5	309,9	423,6	441,4	412,9	413,3	308,8	323,4	187,9	206,7	204,3

Источник: составлено автором по [29]

Это не просто цифры, а индикатор того, что обе экономики нашли способы взаимодействовать в обход проблем, в том числе включая и создание новых логистических и финансовых цепочек и возможностей.

Основные товары российского экспорта – сельскохозяйственная продукция, прежде всего – зерновая [22]. Аналитики отмечают, что «в 2024 г. Россия экспортировала в Марокко продукции АПК на сумму около 280 млн долл. США, что почти в 3 раза превышает показатель 2023 г.» [24], в том числе не только пшеницу, но и шрот (свекловичный, рапсовый и подсолнечный), подсолнечное масло, «ячмень, кукуруза, зернобобовые культуры, отруби, напитки, мед, кондитерские изделия и целый ряд других продуктов АПК» [4]. Российский АПК имеет потенциал для дальнейшего наращивания экспорта в Марокко, так как отечественная сельскохозяйственная продукция остается конкурентоспособной по цене и качеству. Стоит отметить, что между отечественным Союзом экспортеров зерна и марокканской Федерацией торговли зерновыми и зернобобовыми в 2024 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании. Это связано с тем, что основная часть российского импорта из Марокко также приходится на сельскохозяйственную продукцию – это апельсины, ягоды и др.

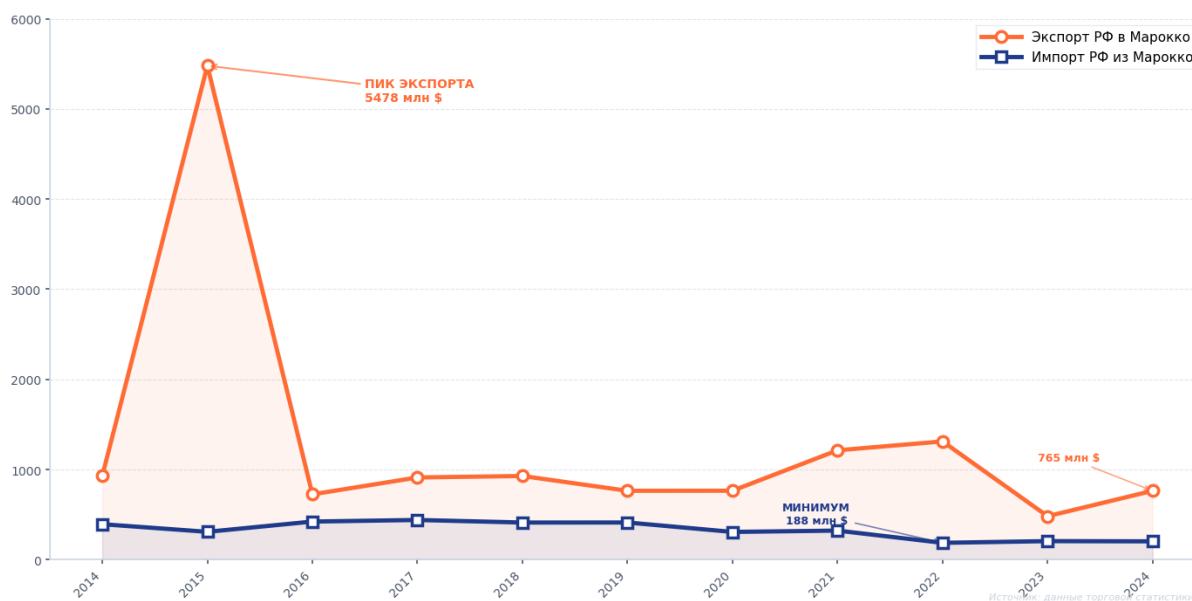


Рисунок 2 – Динамика экспорта и импорта России в/из Марокко в 2014-2024 гг., тыс. долларов
 Источник: составлено по данным таблицы 3

Росту товарооборота содействуют такие факторы, как отсутствие взаимных санкций (как уже отмечалось, Королевство Марокко не присоединилось к антироссийским мероприятиям западной политики, формируя взаимные отношения на рациональной и прагматичной основе и сохраняя традиционную для страны многовекторность внешней политики, направленную на поддержание взаимовыгодных отношений как с Западом, так и с Российской Федерацией. Имеет место и некоторая взаимодополняемость экономик двух стран. Так, Российская Федерация — крупный экспортер энергоресурсов, зерна и удобрений. Марокко — импортер этих товаров (энергия и пшеница критически важны для королевства) и экспортер сельхозпродукции (цитрусовые, овощи, рыба).

Кроме того, можно выделить и некоторые проблемы двусторонних торгово-экономических отношений. Так, сохраняются нерешенными проблемы с логистикой и платежами во взаимной торговле. Риски вторичных санкций и затруднения в сфере страхования грузов создают сложности для бизнеса. Также на внутреннем рынке Королевства Марокко традиционно сильны позиции ЕС (особенно Испании и Франции), США и Китая, что создает российским субъектам хозяйствования не вполне благоприятную конкурентную среду в условиях высокой степени инерционности внешней торговли. Наконец, в чувствительном для Марокко вопросе о Западной Сахаре позиция, занимаемая Российской Федерацией, которая традиционно призывает к решению в рамках ООН, не всегда совпадает с позицией Рабата и находит там понимание, что иногда вносит нюансы в политический диалог сторон. В то же время следует отметить, что западносахарский вопрос в настоящее время на взаимную торговлю стран влияет минимально.

Помимо этого и глобальные факторы сдерживают взаимные торгово-экономические отношения, формируя, например, затруднения в финансово-инвестиционной сфере.

В то же время марокканский рынок имеет потенциал для сотрудничества в сфере экспорта нефти и нефтепродуктов, продукции автопрома, фармацевтики, химической промышленности (удобрений) и ряда других высокотехнологичных товарных позиций. Поэтому его можно считать весьма перспективным по ряду направлений. Прежде всего, это возможность решения задачи не только с точки зрения сохранения марокканского рынка для отечественных субъектов внешнеэкономической деятельности, но и способ закрепиться на других страновых африканских рынках, представляющих собой альтернативу «недружественным» рынкам Запада. Марокканский рынок интересен для России как направление продвижения несырьевого экспорта, а, например, продукции машиностроения, металлургии, химической промышленности, зернового экспорта.

Интерес для Российской Федерации представляет и географическая локация Королевства, которое можно рассматривать как важный транспортный хаб (ввиду близости Атлантики) для реэкспорта и развития транспортно-логистических цепочек.

Если рассматривать интерес Марокко в развитии двусторонних торгово-экономических отношений с Российской Федерацией, то стоит отметить возможность более полного обеспечения в рамках этого сотрудничества национальной продовольственной безопасности Королевства. Дело в том, что Россия, будучи одним из крупнейших поставщиков зерновой продукции в Марокко, может предоставить стране стабильные поставки пшеницы твердых сортов и подсолнечного масла по конкурентным ценам и конкурентоспособного качества. Импорт российского газа (что особенно важно и актуально в сложившихся в марте 2026 г. ситуации на Ближнем Востоке), а также нефти и нефтепродуктов может содействовать диверсификации поставщиков, тем самым повысив и усилив и энергетическую безопасность Королевства Марокко. В этой сфере перспективным может быть и экспорт из России отечественного СПГ. Аграрный сектор Марокко также нуждается в поддержке, которую может Россия оказать этой стране. Так, российские минеральные удобрения могли бы стать фактором содействия и укрепления собственного марокканского сельскохозяйственного производства. Поэтому дальнейший рост объемов российского экспорта в Марокко сложных удобрений представляется привлекательным для обеих сторон.

Если говорить о горизонтах дальнейшего развития российско-марокканских торгово-экономических отношений, то их будущее видится в прагматичном ключе, но с потенциалом для диверсификации – не только в сельскохозяйственном и сырьевом сегментах, но и в инвестиционной и кооперационной областях, а также в туризме.

Так, с большой степенью вероятности эффективным было бы создание зернового коридора из России (как одного из основных поставщиков) в Марокко и, возможно, далее, в другие страны Африки, несмотря на санкционное давление Запада, что требует продолжения усилий в сфере организации логистики и расчетов, тогда как цены на соответствующую отечественную продукцию, как представляется, достаточно конкурентоспособны на африканском (в том числе и марокканском) рынке. Рост российского зернового экспорта может сопровождаться наращиванием объемов поставок российских удобрений, в которых нуждается марокканское сельское хозяйство.

В сфере промышленной кооперации сторон «точки роста» есть в горнодобывающей отрасли (поставки оборудования, буровых установок) и в энергетике (возможный интерес «Росатома» или производителей ветрогенераторов, хотя тут высока конкуренция с ЕС).

Перспективным представляется сотрудничество в направлении туризма. Восстановление прямого авиасообщения и безвизового режима (который есть для россиян) делает это направление крайне привлекательным. Это сфера услуг, где выигрывают обе стороны.

Таким образом, будущее отношений видится не в качественном скачке (крупные инвестиционные проекты маловероятны в ближайшее время), а в количественном углублении и диверсификации уже существующих связей.

Выводы

Марокко в 2024-2025 гг. демонстрирует впечатляющий пример успешной экономической трансформации, основанной на стратегическом использовании географических преимуществ и целенаправленной промышленной политике. Страна создала конкурентоспособные кластеры в автомобильной и фосфатной отраслях, которые занимают значимые позиции на глобальных рынках. Ключевыми успехами являются эффективная интеграция в глобальные цепочки создания стоимости, развитие современной инфраструктуры мирового уровня, успешная диверсификация экспорта от сырья к обрабатывающей промышленности и прогресс в энергетическом переходе. Критическими вызовами остаются водный дефицит как ограничивающий фактор развития, зависимость от европейских рынков в условиях деглобализации, необходимость создания рабочих мест для растущего молодого населения и ускорение цифровой и зеленой трансформации. Будущая

конкурентоспособность Марокко будет определяться способностью решить эти структурные проблемы, адаптироваться к изменению климата и глобальной торговой трансформации, а также совершить переход к экономике знаний и инноваций. Страна обладает необходимыми предпосылками для укрепления своих позиций как регионального экономического хаба и значимого игрока в мировой экономике, но для этого потребуются скоординированные усилия правительства, бизнеса и общества.

Российско-марокканские отношения сегодня — это история прагматичной торговли. Марокко нужно российское зерно и энергоносители, России — марокканские сельхозтовары и дружественный нейтральный порт в Атлантике. Политический фон создает определенные сдерживающие факторы, но не разрывает экономические связи. Перспективы — в углублении аграрного партнерства и поиске ниш для промышленного сотрудничества в условиях жесткой конкуренции с ЕС и Китаем.

Российско-марокканские торговые отношения вышли на траекторию устойчивого роста и качественной диверсификации. Стратегическая перспектива заключается в переходе от простого товарообмена к созданию совместных производств и реализации масштабных инфраструктурных проектов в энергетике, сельском хозяйстве и цифровой сфере. Хотя перед партнерами стоят вызовы в виде сбалансирования торговли и адаптации к сложной геополитической конъюнктуре, общая политическая воля к углублению сотрудничества, подкрепленная взаимодополняемостью экономик, формирует прочную основу для долгосрочного и взаимовыгодного партнерства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Е.Л., Ратнер А.В. Внешнеторговый потенциал российских регионов в условиях внешних ограничений // Россия и Азия. 2024. № 3 (29). С. 59-67.
2. Аэрокосмическая промышленная группа Марокко (GIMAS). URL: <https://www.gimas.ma/>
3. Бюллетень международных договоров, 2000 г., № 6, стр.60. URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/international_contracts/international_contracts/2_contract/48104/
4. В 2024 году Россия утроила экспорт аграрной продукции в Марокко URL: <https://aemcx.ru/2025/02/11/v-2024-godu-rossiya-utroila-eksport-agrarnoj-produkczii-v-marokko/>
5. Завгородний А.Ф., Кудрова Н.А., Кузминых Ю.В., Приходько Д.В. Методология экономико-статистического анализа внешней торговли и практика ее применения при оценке внешнеторговых отношений России со странами Северной Африки. Санкт-Петербург, 2023.
6. Всемирный банк: World Bank Open Data for Morocco (2024). URL: <https://data.worldbank.org/country/morocco>
7. Всемирная торговая организация: Trade Profiles 2024 – Morocco. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_profiles_list_e.htm
8. Высший комиссариат по планированию Марокко (НСП). URL: <https://www.hcp.ma/>
9. Еремина Н.В., Григорьева О.В., Емельяненко Е.Г., Растворцева А.Н., Плюснин Н.О., Чихачев А.Ю. Современные африканские стратегии государств Европы и США. Санкт-Петербург, 2024. 208 с.
10. Константинова О.В. Торговля России с Африкой: современное положение дел // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2021. Т. 14. № 3. С. 227-242. DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-3-13
11. Сайт Марокканской ассоциации автомобильной промышленности (AMICA) URL: <https://www.amica.ma/>
12. Сайт Министерства высшего образования Королевства Марокко. URL: <https://www.enssup.gov.ma/>
13. Сайт Министерства промышленности и торговли Марокко. URL: <https://www.mcinet.gov.ma/>
14. Сайт Министерства экономики и финансов Марокко. URL: <https://www.finances.gov.ma/>
15. Сайт Министерства энергетического перехода Марокко. URL: <https://www.mem.gov.ma/>
16. Секачева А.Б. Особенности взаимосвязей Франции с бывшими африканскими колониями в рамках международной организации франкоязычных стран // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2022. Т. 8. № 3. С. 110-122.
17. Секачева А.Б. Современное состояние и перспективы развития внешнеторговых связей России со странами Африки // Россия и Азия. 2024. № 1 (27). С. 6-15.
18. Секачева А.Б. Энергетический фактор в отношениях ЕС со странами Северной Африки в контексте зеленого курса // Проблемы национальной стратегии. 2025. № 1 (88). С. 156-179. DOI: 10.52311/2079-3359_2025_1_156
19. Серегина А.А. Энергетическое сотрудничество на Африканском континенте // Азия и Африка сегодня. 2023. № 12. С. 74-81. DOI: 10.31857/S032150750029000-2
20. Соловьева А.А. Интеграционные процессы в регионе Большого Средиземноморья / В сборнике: Теория и практика экономики и предпринимательства. XVI Всероссийская с международным участием научно-практическая конференция. Под редакцией Н.В. Апатовой. 2019. С. 77-80.
21. Федорченко А.В., Крылов А.В. Трансформационные процессы на Ближнем Востоке и в Северной Африке и национальные интересы России // Ежегодник Института международных исследований Московского государственного института международных отношений (Университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации. 2013. № 1 (3). С. 171-202.
22. Чухарев А.В. Российский зерновой экспорт в условиях экономических санкций Запада // Экономические и социальные проблемы России. 2024. № 3 (59). С. 119-135. DOI: 10.31249/espr/2024.03.07

23. Шкваря Л.В., Хэ М., Красных С.С. Перспективы китайско-африканских торговых отношений в контексте трансформации глобальной системы торговли // Экономика региона. 2025. Т. 21. № 3. С. 672-685. DOI: 10.17059/ekon.reg.2025-3-7

24. FAO Morocco Agricultural Outlook 2024. URL: <https://www.fao.org/countryprofiles/index/en/?iso3=MAR>

25. Global Trade Outlook. and Statistics. April 2025. URL: <https://www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287075024/read>

26. Logistics Performance Index 2024. URL: <https://lpi.worldbank.org/>

27. Morocco top exports 2024 URL: <https://www.worldstopexports.com/moroccos-top-10-exports/>

28. Oxford Economics: Morocco Economic Forecast 2024 URL: <https://www.oxfordeconomics.com/resource/Morocco/>

29. UNCTAD World Investment Report 2024 URL: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>

Opportunities and prospects of Russian-Moroccan trade and economic cooperation

Lyudmila Vasilyevna Shkvarya

Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of World Economics,

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

Email: destard@rambler.ru

KEYWORDS

Russian Federation, Kingdom of Morocco, bilateral trade, competitive advantages, trade turnover, export, import

ABSTRACT

The article presents a comprehensive analysis of the competitive advantages of the Kingdom of Morocco as a foreign trade partner of the Russian Federation. The purpose of the article is to identify the potential, opportunities and directions for further sustainable development of bilateral trade and economic relations based on the analysis of Morocco's competitive advantages as a foreign economic partner of the Russian Federation. The relevance of the research is determined by the need for the Russian Federation to stabilize and diversify foreign trade in the context of the implementation of the «Turn to the East» policy in geographical and commodity aspects. The study period is 2014-2024. It has been established that Morocco has managed to create factorial, sectoral, infrastructural, market conditions and prerequisites for the intensification of foreign trade, including with Russia, the country ensures the growth of the quality of human capital, liberalizes its foreign trade, as well as its diversification. For its part, the Russian Federation has attractive advantages for Morocco and competitive products in a wide range of traditional commercial products and services, as well as in the field of high technology. Russian-Moroccan trade is on the rise and is striving for a strategic partnership. The trade turnover is showing steady growth with the potential for further growth. The author notes that, along with traditional types of trade, such as energy and agriculture, areas such as pharmaceuticals and cybersecurity are also developing. There is still an imbalance in trade – value and commodity, as well as high volatility of trade turnover and dependence on the negative influence of external factors. The author expresses the point of view on the need for further development of the contractual and legal framework of mutual trade between Russia and Morocco as an opportunity to more fully realize the high potential of bilateral mutually beneficial trade between the Kingdom of Morocco and the Russian Federation.

Оценка и ранжирование уровня жизни населения в штатах Новой Англии

Митрошин Игорь Васильевич 

Кандидат экономических наук, доцент
НИЯУ «МИФИ», г. Москва, Российская Федерация
E-mail: timgarick@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

доходы на душу населения, ВВП на душу населения, текущие накопления граждан, коэффициент занятости всего населения, ранжирование уровня жизни населения, штаты Новой Англии

АННОТАЦИЯ

Значительные изменения на мировой политической сцене провоцируют существенные экономические преобразования. Важным участником международных экономических отношений по-прежнему остаются Соединенные Штаты Америки как крупнейшая экономика мира. Происходящие внутри США политические события зачастую влияют на международную политику этой страны, что отражается на социально-экономической жизни других стран. В связи с этим представляет интерес изменение благосостояния граждан Соединенных Штатов на протяжении первой четверти XX века. В настоящей работе проведен рейтинговый анализ отдельных показателей уровня жизни населения штатов Новой Англии за 2000-2023 гг. На основании проведенного анализа составлено ранжирование этих штатов по уровню жизни, а также рассмотрены тенденции изменения качества жизни их граждан на будущее. В качестве показателей, включенных в рейтинг, приняты доходы на душу населения, ВВП на душу населения, текущие накопления и коэффициент занятости всего населения. По результатам проведенного анализа выявлено, что уровень жизни населения выше в более урбанизированных регионах, где располагаются крупные мегаполисы. Также зафиксировано влияние глобализации на отдельные штаты, как правило, более индустриализированные. Крупные производства из этих регионов были переведены в страны Азии, где располагается более дешевая рабочая сила. В связи с этим в этих штатах выявлено снижение уровня жизни населения или снижение темпов роста уровня жизни населения по отношению к другим регионам США. Исключение составляют штаты с высоким уровнем развития человеческого потенциала, где располагаются крупные образовательные центры. Например, Гарвардский университет в штате Массачусетс.

JEL codes: D14; J11; J19; J31

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-139-155>

Для цитирования: Митрошин, И.В. Оценка и ранжирование уровня жизни населения в штатах Новой Англии / И. В. Митрошин. – Текст: электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. С.139-155. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Развитие экономического потенциала любого государства определяется уровнем жизни населения и, наоборот, качество жизни граждан зависит от уровня развития экономики страны. Чем выше уровень жизни населения, тем выше считается степень развития экономики страны. Существует тесная взаимосвязь и взаимовлияние этих двух факторов. Однако, уровень жизни населения внутри любого общества может быть неоднородным. Возникает высокая степень неравенства населения, разделенного на социальные группы. Неравенство может существовать также в географическом аспекте, когда в одном регионе средние показатели уровня жизни выше, чем в другом.

В условиях современной турбулентности мировых политических процессов происходят изменения и в мировом хозяйстве, влияющие на социально-экономическое состояние многих стран. Соединенные Штаты Америки, по-прежнему являясь крупнейшей экономикой мира, принимают активное участие в происходящих переменах, зачастую их провоцируя. В связи с этим представляют интерес социально-экономические процессы, происходящие внутри США. Настоящее

исследование посвящено изучению уровня жизни населения в штатах Новой Англии за 2000-2023 гг. На основе проведенного анализа осуществлено ранжирование этих штатов по уровню жизни за рассматриваемый период.

Исследованием уровня жизни населения занимаются и другие авторы. В статье М.В. Андреевой, О.Б. Кирик [1] рассматриваются личные доходы граждан как фактор экономического роста. Уровень развития региона как фактор влияния на качество жизни населения является основной темой исследования О.И. Арлановой, Н.В. Ильиной [2]. В работе исследователей Ф.Р. Ахмадуллина, О.А. Сливкиной [3] осуществляется сравнительный анализ уровня жизни населения в различных странах. Социальные приоритеты и качество жизни населения рассматриваются как основные индикаторы степени развития региона. Группа ученых в своем исследовании Е.А. Болотновой, Д.В. Царьковой, А.С. Мостовой [4] определяет безработицу как одну из глобальных проблем современного мира. В статье Л.В. Бондаренко, [5] рассматривается методология оценки качества жизни населения как один из важнейших вопросов определения уровня жизни граждан. В работе А.А. Винюковой [6] анализируется безработица как социально-экономический феномен. В статье С.А. Горшкова [7] производится анализ систем индикаторов, определяющих стандарты и качество жизни населения. Экономика и социальная структура США перед сменой эпох являются предметом исследования Л.М. Григорьева, Н.Л. Григорьевой [8]. Работа Д.А. Гучмазовой [9] посвящена мировым тенденциям дифференциации доходов населения. Группа авторов Л.П. Данилов, Т.И. Ладыкова в своей статье [10] рассматривает доходы населения в свете индикативного планирования. Анализ рисков и путей их минимизации при рассмотрении стандартов жизни населения как фактора экономической безопасности производится в работе Ю.В. Дюбановой [11]. В статье А.Е. Малчиновой [12] анализируются индикаторы, которые определяют уровень и качество жизни населения. Автор настоящего исследования занимается в своих работах [13; 14] оценкой неравенства доходов населения и ранжированием регионов США по уровню жизни населения. В своем научном исследовании Н.Е. Петровская, И.А. Сувалова [15] занимаются анализом влияния креативных индустрий на уровень жизни населения в США в XXI веке. К вопросам американского экономического суверенитета в своем исследовании обращается А.А. Пороховский [16]. Статья А.А. Садовкина, М.В. Зориной [17] посвящена экономическому анализу ВВП и государственного долга США в текущей реальности. В работе Н.А. Стефановой, А.А. Королева [18] рассматривается нестабильность экономики США как драйвера нового мирового кризиса. Работа В.Б. Супяна [19] посвящена перспективам послекризисного развития экономики США. В статье А.Г. Шляхтунова [20] рассматриваются состояние и перспективы экономики США на ближайшую и среднесрочную перспективу. В исследовании А.М. Щербаковой [21] автор анализирует проблемы циклического развития экономики США за последнее десятилетие. В работе словацких авторов Baláková I., Ulbrichová S., Švecová V., Stávková J. [22] рассматриваются регулярные доходы европейских домохозяйств как способ преодоления бедности населения. В эссе, посвященном Е. Мюррэю ученые Gray Patrick, Hall Joshua, Herndon Ruth Wallis, Silvestre Javier [23] занимаются анализом стандартов жизни населения с учетом различных факторов. В исследовании азиатских авторов Hussain Z., Ul-Jaq J., Visas H., Huo Ch [24] осуществляется оценка эффектов неравенства доходов населения, технологии средств коммуникации и транспортной инфраструктуры на транспортные расходы домохозяйств. Польские авторы в Kata R., Wosiek M. в своей работе [25] анализируют различия в доходах аграрных домохозяйств в Польше. Ученые Nguyen N.D., Dao K.T., Nguyen D.V., Than T.T. в своем исследовании [26] анализирует взаимосвязь доходов населения и потребление электроэнергии европейскими домохозяйствами.

В качестве материалов настоящей работы использованы данные федеральной статистики США (Census), Бюро экономического анализа США и Бюро статистики труда США. В исследовании применен метод сравнения, использованный для сравнения показателей уровня жизни по анализируемым регионам между собой, а также со средними данными по США. В результате этого составлен рейтинг штатов Новой Англии. Для расчета некоторых величин, таких как: доходы на душу

населения, ВВП на душу населения, текущие накопления населения, коэффициент занятости всего населения, использован метод измерения. Метод анализа применен в части разложения отдельных показателей по штатам и по годам. С помощью метода синтеза произведено объединение некоторых выводов и результатов Метод наблюдения использован для осуществления отдельных расчетов, а также трендов и тенденций изменения индикаторов, определяющих стандарты жизни населения рассматриваемых регионов США.

Результаты

Благосостояние граждан измеряется различными показателями, используемыми в современной науке. Качество жизни человека определяется рядом условий, формирующих среду его обитания. В этих условиях складывается благополучие человека, которое может отражаться степенью его удовлетворенностью своей жизнью. Качество жизни населения, выраженное в денежном выражении или связанное с финансовыми измерителями, является уровнем жизни населения. Существует множество показателей отражающих, уровень жизни граждан и степень их благосостояния. Наиболее важным индикатором, на наш взгляд, являются доходы граждан, за счет которых формируется бюджет домохозяйств, их потребление и накопления.

Штаты Новой Англии считаются регионами с наиболее высоким уровнем жизни в США, где у граждан одни из самых высоких доходов на душу населения. Однако в течение времени уровень доходов может изменяться, поэтому следует также выявить основные тенденции их изменения для формирования прогнозов на будущее. Анализ доходов на душу населения в течение 2000-2024 гг. в штатах Новой Англии и их сравнительная рейтинговая оценка показывает не только разницу в благосостоянии граждан по этим регионам, но и тенденции их изменения на будущее (табл.1). Каждому штату присваивается рейтинговая оценка, то есть место с первого по шестое в зависимости от размера доходов на душу населения. Рейтинг составлен по убывающей, то есть первое место – максимальные доходы, последнее место – минимальные доходы среди рассматриваемых штатов в анализируемом году.

Таблица 1 – Доходы на душу населения в год в штатах Новой Англии в 2000-2024 гг.

Год	Штат												Средние доходы в США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	
2000	29 002	5	42 857	1	38 381	2	27 478	6	35 323	3	30 350	4	30 551
2001	30 704	5	45 032	1	39 711	2	28 821	6	36 782	3	31 795	4	31 548
2002	31 194	5	44 656	1	39 419	2	29 546	6	37 013	3	32 801	4	31 801
2003	32 282	5	44 898	1	40 158	2	30 740	6	37 374	3	34 256	4	32 659
2004	33 955	5	47 098	1	42 242	2	32 096	6	39 324	3	35 867	4	34 183
2005	34 573	5	49 424	1	44 061	2	32 684	6	40 404	3	36 746	4	35 669
2006	36 609	5	53 224	1	47 311	2	34 168	6	42 866	3	38 719	4	37 843
2007	38 595	5	57 112	1	49 662	2	35 402	6	44 422	3	40 608	4	39 588
2008	40 774	5	60 543	1	51 546	2	36 960	6	45 713	3	41 487	4	40 854
2009	40 358	5	59 586	1	50 751	2	37 107	6	45 119	3	40 588	4	39 307
2010	41 491	5	61 392	1	52 707	2	38 018	6	46 982	3	42 630	4	40 557
2011	43 754	5	62 964	1	54 757	2	39 502	6	49 086	3	44 095	4	42 649

Год	Штат												Средние доходы в США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	Доходы на душу насел, долл. США	Место в рейтинге	
2012	44 858	5	63 556	1	56 259	2	39 992	6	50 715	3	45 298	4	44 237
2013	45 296	4	62 000	1	56 119	2	39 950	6	50 423	3	45 104	5	44 401
2014	46 894	4	64 484	1	58 129	2	41 137	6	51 988	3	46 630	5	46 287
2015	48 117	4	66 222	1	61 536	2	42 939	6	54 161	3	48 049	5	48 060
2016	48 827	4	67 551	1	63 476	2	44 234	6	55 677	3	48 515	5	48 971
2017	50 009	4	69 147	1	66 069	2	45 905	6	57 878	3	50 414	5	51 004
2018	51 691	5	72 159	1	69 191	2	47 729	6	60 335	3	52 132	4	53 309
2019	54 278	5	74 176	1	72 381	2	49 983	6	63 946	3	55 123	4	55 566
2020	58 131	5	76 779	2	77 470	1	54 295	6	67 535	3	59 250	4	59 123
2021	60 807	5	81 692	2	83 703	1	59 168	6	73 672	3	62 898	4	64 460
2022	63 523	5	84 777	2	85 712	1	61 620	6	74 952	3	64 075	4	66 244
2023	66 803	5	89 307	2	89 760	1	64 922	6	78 936	3	67 105	4	69 810
2024	71 287	4	95 067	1	93 607	2	68 932	6	83 192	3	70 622	5	73 204

Источник: составлено автором с использованием данных

В течение 2000-2019 гг. лидером среди анализируемых регионов по уровню доходов на душу населения был штат Коннектикут. В 2020-2023 году рейтинг штата снизился до второго места, что, по-нашему мнению, отражает более сильное негативное влияние антиковидных ограничительных мер на экономику штата, чем на соседние регионы. В 2024 г. штат по рассматриваемому показателю штат вновь вернулся на первое место. Штат Массачусетс, занимавший в 2000-2019 гг. второе место в рейтинге доходов населения, передвинулся в 2020-2023 гг. на первое место. То есть экономика штата пострадала в меньшей степени от пандемии коронавируса, чем экономика Коннектикута и других штатов Новой Англии. В 2024 г. штат вновь занял второе место по уровню доходов на душу населения среди рассматриваемых штатов. В штате Коннектикут рост доходов граждан за рассматриваемый период составил 221,8%, в штате Массачусетс рост доходов составил, соответственно, - 243,9%. Рост доходов в среднем в США составил 239,6%, что выше, чем в штате Коннектикут, но ниже, чем в штате Массачусетс.

Штат Нью-Гэмпшир занимал третье место в рейтинге доходов населения на протяжении всего рассматриваемого периода. Рост доходов на душу населения в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 235,5%, что выше среднеамериканских темпов роста. При сохранении прежних тенденций уровень жизни граждан в штате в будущем будет постепенно повышаться. Штат Род-Айленд в рейтинге доходов на душу населения в течение практически всего анализируемого периода занимал четвертое место, кроме периода 2013-2017 гг., когда штат занимал пятое место. Штат Вермонт в ранжировании доходов граждан на протяжении почти всех анализируемых лет занимал пятое место, за исключением 2013-2017 гг., когда он занимал четвертое место. То есть в период 2013-2017 гг. оба штата поменялись местами. Рост доходов населения за двадцать четыре года в штате Род-Айленд составил 232,7%, что ниже темпов роста в среднем по США. В штате Вермонт рост показателя доходов на душу населения в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 245,8%, что выше среднеамериканских показателей.

Аутсайдером в рейтинге штатов Новой Англии по уровню доходов населения в течение всего рассматриваемого периода был штат Мэн. При этом рост доходов граждан в течение всего периода

в штате составил 250,7%, что выше средних значений по США, а также выше темпов роста этого показателя по всем другим штатам Новой Англии. В ближайшем будущем, при сохранении прежних темпов роста этого показателя, доходы населения в штате превысят доходы населения в штатах Вермонт и Род-Айленд.

В трех из рассматриваемых штатов уровень доходов на душу населения в 2024 г. был ниже среднеамериканских значений. В штате Вермонт соотношение доходов на душу населения в штате к аналогичному показателю в целом по США составило 97,4%, в штате Мэн это соотношение составило 94,2%, в штате Род-Айленд, соответственно, - 96,5%. В трех других из рассматриваемых штатов доходы на душу населения превышают средние значения по США. В штате Коннектикут соотношение доходов населения к доходам в среднем по Соединенным Штатам в 2024 г. составило 129,9%, в штате Массачусетс – 127,9%, в штате Нью-Гэмпшир, соответственно, - 113,6%. В связи с этим все штаты Новой Англии можно разделить на две группы по уровню доходов граждан: группа с относительно высокими доходами населения и группа со средними доходами или даже доходами ниже средних.

Показатель ВВП на душу населения отражает не только уровень жизни граждан, но и состояние экономики региона или страны. Индикатор также отражает уровень производства и его взаимосвязь с благосостоянием граждан. Динамика ВВП на душу населения и ранжирование этого показателя в штатах Новой Англии в течение 2000-2024 гг. отражает дифференциацию уровня жизни граждан и основные тенденции его изменения (табл.2). Производство ВВП в регионе оказывает влияние на другие показатели уровня жизни населения, такие как доходы граждан, включая заработную плату, уровень занятости населения, степень социальной поддержки т.д.

Таблица 2 – ВВП на душу населения в год в штатах Новой Англии в 2000-2024 гг.

Год	Штат												ВВП на душу населения всего по США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	
2000	40 754	6	68 549	1	60 147	2	41 469	5	48 991	3	46 763	4	49 957
2001	41 948	6	68 846	1	60 676	2	42 052	5	49 159	3	47 018	4	49 938
2002	43 096	5	67 743	1	60 533	2	42 753	6	50 016	3	48 109	4	50 318
2003	44 586	5	67 938	1	61 824	2	43 538	6	51 662	3	49 408	4	51 282
2004	46 763	5	72 275	1	63 610	2	44 862	6	53 040	3	51 332	4	52 765
2005	47 139	5	73 626	1	65 135	2	45 185	6	53 567	3	52 332	4	54 102
2006	47 233	5	76 612	1	66 602	2	45 320	6	54 590	3	54 008	4	55 075
2007	46 989	5	78 952	1	68 471	2	45 238	6	54 812	3	53 182	4	55 646
2008	48 335	5	78 349	1	69 181	2	44 979	6	54 104	3	52 111	4	55 185
2009	47 319	5	74 549	1	67 710	2	44 203	6	53 566	3	51 708	4	53 294
2010	49 318	5	74 512	1	70 375	2	45 151	6	55 387	3	53 131	4	54 269
2011	50 293	5	72 772	1	71 293	2	44 683	6	55 576	3	52 923	4	54 683
2012	50 579	5	73 129	1	72 211	2	44 467	6	55 815	3	53 110	4	55 489
2013	49 768	5	71 714	2	72 077	1	44 285	6	56 725	3	53 397	4	56 237
2014	50 247	5	72 096	2	72 770	1	44 585	6	57 374	3	53 682	4	57 198
2015	50 392	5	74 438	2	74 927	1	45 343	6	59 033	3	54 196	4	58 415

Год	Штат												ВВП на душу населения всего по США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	ВВП на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	
2016	50 779	5	74 340	2	75 510	1	46 290	6	59 758	3	54 174	4	59 012
2017	50 995	5	75 916	2	76 186	1	46 846	6	59 736	3	54 172	4	60 045
2018	51 240	5	76 034	2	78 533	1	47 986	6	60 276	3	53 804	4	61 465
2019	51 944	5	76 300	2	80 712	1	49 178	6	61 551	3	54 962	4	62 730
2020	50 165	5	72 889	2	79 993	1	49 403	6	60 312	3	53 110	4	61 134
2021	52 113	5	74 878	2	85 228	1	51 598	6	64 829	3	55 422	4	64 734
2022	53 704	5	77 306	2	87 079	1	52 569	6	65 344	3	56 936	4	66 117
2023	54 422	5	79 241	2	87 912	1	53 876	6	66 664	3	57 736	4	67 692
2024	55 577	5	80 006	2	88 790	1	55 144	6	68 488	3	58 690	4	68 679

Источник: составлено автором с использованием данных

В течение 2000-2012 гг. первое место среди регионов Новой Англии по показателю ВВП на душу населения занимал штат Коннектикут. В период 2013-2023 г. штат переместился в общем рейтинге данного показателя на второе место. В то же время штат Массачусетс в 2000-2012 гг. занимал второе место в части ВВП на душу населения, а в 2013-2024 гг. переместился на первое место в рейтинге по данному показателю. То есть произошло взаимное перемещение в рассматриваемом рейтинге обоих регионов. Рост ВВП на душу населения за анализируемый период в штате Коннектикут составил 116,7%, в штате Массачусетс, соответственно, - 147,6%, в целом по США – 137,5%. Темпы роста доходов на душу населения по всем рассматриваемым регионам и по стране в целом выше, чем темпы роста ВВП на душу населения. На наш взгляд, это является признаком роста уровня жизни населения, как в штатах Новой Англии, так и в США в целом.

Штат Нью-Гэмпшир занимал третье место в рейтинге по показателю ВВП на душу населения на протяжении всего рассматриваемого периода. Рост этого показателя в штате в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 139,8%, что сопоставимо с темпами роста этого показателя в целом в США. Штат Род-Айленд в течение анализируемого периода занимал четвертое место по размеру ВВП на душу населения. Рост рассматриваемого показателя за двадцать четыре года составил 125,5%, что ниже среднеамериканских значений. В данном случае существует вероятность, что уровень жизни населения штата в будущем будет снижаться по сравнению с другими регионами страны.

Штат Вермонт в течение почти всех анализируемых лет занимал пятое место в рейтинге по показателю ВВП на душу среди регионов Новой Англии. Исключение составляют 2000-2001 гг., когда штат занимал шестое последнее место, то есть регион немного увеличил производство, начиная с 2002 г. Рост ВВП на душу населения за весь период в штате составил 136,4%, что несколько ниже темпов роста этого показателя в целом по Соединенным Штатам. Штат Мэн в 2000-2001 гг. занимал пятое место в рейтинге по доходам на душу населения среди штатов Новой Англии. В 2002-2024 гг. штат в анализируемом рейтинге занимал в рассматриваемой географической области последнее шестое место. Рост ВВП на душу населения в 2024 г. по сравнению с 2000 г. в штате составил 133%, что ниже среднеамериканских значений.

По уровню ВВП на душу населения только два из рассматриваемых штата превысили среднеамериканские значения. В штате Коннектикут соотношение ВВП на душу населения в штате

и ВВП на душу населения в США в среднем в 2024 г. составило 116,5%, в штате Массачусетс это соотношение составило 129,3%. В остальных четырех штатах Новой Англии этот показатель ниже средних значений в Соединенных Штатах. В 2024 г. соотношение ВВП на душу населения в штате и в США в целом составило: в штате Вермонт – 80,9%; в штате Мэн – 80,3%; в штате Нью-Гэмпшир – 99,7%; в штате Род-Айленд – 85,5%. По уровню производства штат Нью-Гэмпшир, в отличие от уровня доходов граждан, показывает средний уровень, сопоставимый со средними значениями по США.

Одним из показателей, характеризующих уровень жизни населения, являются текущие накопления граждан, то есть накопления за текущий год без учета накоплений за предыдущие периоды. Динамика этого показателя и сравнительный рейтинг по штатам Новой Англии за 2000-2024 гг. дает представление о дифференциации уровня жизни по штатам и об основных тенденциях изменения благосостояния населения в этих регионах (табл. 3). Текущие накопления рассчитаны как разница между доходами и потребительскими расходами граждан за анализируемый период.

Таблица 3 – Текущие накопления на душу населения в год в штатах Новой Англии в 2000-2024 гг.

Год	Штат												Накопления на душу населения всего по США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	
2000	3 461	5	13 282	1	8 778	2	3 288	6	7 436	3	6 228	4	6 568
2001	3 770	5	14 368	1	8 714	2	3 431	6	7 638	3	6 606	4	6 725
2002	3 130	5	13 002	1	7 418	2	2 898	6	6 686	3	6 481	4	6 251
2003	2 692	6	11 875	1	6 363	2	2 783	5	5 235	4	6 275	3	5 977
2004	2 654	5	12 182	1	6 424	3	2 640	6	5 424	4	6 492	2	6 069
2005	1 514	6	12 522	1	6 264	2	1 687	5	4 663	4	5 641	3	5 995
2006	2 165	5	14 509	1	7 723	2	1 923	6	5 572	4	6 199	3	6 751
2007	2 776	5	16 928	1	8 947	2	2 108	6	5 382	4	6 762	3	7 232
2008	3 798	5	19 378	1	9 795	2	2 766	6	6 168	4	7 053	3	7 805
2009	3 404	5	19 449	1	9 705	2	2 807	6	5 819	4	6 470	3	7 064
2010	3 371	5	20 414	1	10 548	2	2 426	6	6 471	4	7 941	3	7 393
2011	3 899	5	20 977	1	11 440	2	2 614	6	7 542	4	8 529	3	8 340
2012	4 089	5	20 598	1	12 179	2	2 964	6	8 132	4	9 518	3	9 093
2013	3 836	5	18 095	1	11 179	2	2 083	6	6 795	4	8 318	3	8 446
2014	4 122	5	18 992	1	11 803	2	2 683	6	7 662	4	8 556	3	9 095
2015	4 884	5	19 524	1	13 821	2	3 298	6	8 224	4	9 020	3	9 849
2016	5 176	5	19 962	1	14 424	2	2 838	6	8 801	3	8 696	4	9 735
2017	5 120	5	20 062	1	15 085	2	2 664	6	8 797	4	9 378	3	10 313
2018	4 437	5	21 270	1	16 330	2	2 479	6	9 766	3	9 537	4	10 896
2019	6 050	5	22 411	1	17 881	2	3 615	6	12 055	3	11 398	4	11 847
2020	10 846	5	25 224	1	24 701	2	8 074	6	16 148	3	16 019	4	16 213
2021	9 375	5	24 659	1	24 133	2	7 312	6	16 952	3	13 981	4	15 931

Год	Штат												Накопления на душу населения всего по США, долл. США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	Накопления на душу насел., долл. США	Место в рейтинге	
2022	7 851	5	23 543	1	20 723	2	5 245	6	12 699	3	11 438	4	13 162
2023	7 845	5	24 179	1	20 659	2	4 672	6	13 028	3	11 138	4	13 608
2024	8 658	5	28 422	1	21 661	2	5 886	6	14 292	3	12 581	4	14 705

Источник: составлено автором с использованием данных

Штат Коннектикут в течение всего анализируемого периода занимал первое место в рейтинге уровня текущих накоплений населения. В 2024 г. рост накоплений по сравнению с 2000 г. в штате составил 214%, что ниже темпов роста накоплений граждан в целом по США, которые составили за анализируемый период 223,9%. Однако размер текущих накоплений в штате в 2024 г. превышает среднеамериканские значения на 93,3%.

В течение почти всего рассматриваемого периода (за исключением 2004 г.) штат Массачусетс занимал второе место по уровню текущих накоплений населения. В 2023 г. средние накопления на душу населения в штате превышали аналогичный показатель по Соединенным Штатам на 51,8%. Рост текущих накоплений граждан за рассматриваемый период в штате составил 246,8%, что значительно выше средних темпов роста этого показателя в США.

Штат Нью-Гэмпшир занимал третье место по уровню текущих накоплений граждан в 2000-2002, 2016, 2018-2024 гг. В период 2003-2015, 2017 гг. штат занимал четвертое место среди штатов Новой Англии по этому показателю. В течение рассматриваемого периода анализируемый показатель в штате снижался на один пункт, уступая штату Род-Айленд. Однако к 2024 г. штат вернул прежние позиции по уровню текущих накоплений населения. Рост текущих накоплений на душу населения в штате в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 192,2%, что ниже среднеамериканских значений.

Штат Род-Айленд в рейтинге по уровню текущих накоплений граждан среди регионов Новой Англии занимал второе место в 2004 г., третье место в 2003, 2005-2015, 2017 гг., четвертое место – в 2000-2002, 2016, 2018-2024 гг. Штат улучшал свой рейтинг по рассматриваемому показателю в течение анализируемого периода, однако вернулся на прежние позиции к 2024 г. Рост текущих накоплений на душу населения в 2024 г. по сравнению с 2000 г. в штате составил 202%, что ниже средних значений по США по данному показателю. Текущие накопления на душу населения в 2024 г. в штате составили 85,6% от средних значений этого показателя в Соединенных Штатах.

Штат Вермонт на протяжении почти всего рассматриваемого периода, за исключением 2003 и 2005 гг., занимал пятое место в рейтинге текущих накоплений населения. Рост текущих накоплений на душу населения в штате в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 250,2%, что выше средних показателей по США. Существует вероятность того, что в ближайшем будущем штат улучшит свое положение в анализируемом рейтинге. Текущие накопления на душу населения в штате в 2024 г. составили всего лишь 58,9% от среднеамериканских значений.

Штат Мэн в 2003 и 2005 гг. занимал пятое место анализируемого рейтинга текущих накоплений граждан среди регионов Новой Англии. В остальные годы рассматриваемого периода штат занимал в рейтинге последнее шестое место. Рост текущих накоплений на душу населения в штате в 2024 г. по сравнению с 2000 г. составил 179%, что значительно ниже среднеамериканских темпов роста.

Размер текущих накоплений на душу населения в 2024 г. составил всего лишь 40% от средних накоплений в США. Штат занимает последние места среди регионов Новой Англии практически по всем рассматриваемым показателям уровня жизни населения.

Важным показателем, характеризующим уровень жизни населения, является уровень или коэффициент занятости населения. В рассматриваемом периоде, на наш взгляд наиболее информативным является коэффициент занятости всего населения (табл.4). По данному показателю также составлен рейтинг среди штатов Новой Англии в динамике за 2000-2024 гг. Ранжирование штатов позволяет сделать сравнительную характеристику одного из индикаторов уровня жизни населения и отметить основные тенденции его изменения.

Таблица 4 – Коэффициент занятости всего населения штатов Новой Англии в 2000-2024 гг.

Год	Штат												Коэффициент занятости населения всего по США
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд		
	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	
2000	65,77	1	62,08	4	63,99	2	61,39	5	63,20	3	55,47	6	58,61
2001	65,96	1	61,91	4	63,71	2	61,26	5	62,78	3	55,36	6	58,08
2002	65,91	1	61,23	4	62,67	2	61,00	5	62,13	3	55,17	6	57,40
2003	65,72	1	60,62	5	62,15	3	60,81	4	62,32	2	55,45	6	57,19
2004	66,64	1	61,33	5	62,83	3	61,48	4	63,00	2	56,06	6	57,66
2005	67,14	1	61,93	4	63,58	3	61,37	5	63,58	2	56,72	6	58,32
2006	67,59	1	62,60	4	64,12	2	61,77	5	63,86	3	57,48	6	58,94
2007	68,17	1	63,67	4	65,35	2	62,41	5	64,61	3	58,45	6	59,60
2008	67,98	1	63,63	4	65,17	2	61,90	5	64,21	3	57,71	6	58,93
2009	66,29	1	61,66	4	63,15	2	60,21	5	62,37	3	55,83	6	56,60
2010	65,99	1	60,66	4	62,65	2	59,59	5	61,78	3	55,58	6	55,89
2011	66,23	1	61,38	4	62,98	2	59,73	5	61,94	3	55,89	6	56,47
2012	66,89	1	61,67	4	63,55	2	59,88	5	62,11	3	55,75	6	56,94
2013	67,16	1	62,22	4	64,43	2	60,30	5	62,73	3	56,39	6	57,56
2014	67,69	1	62,69	4	65,22	2	60,67	5	63,06	3	57,14	6	58,33
2015	68,03	1	63,35	4	67,46	2	61,14	5	64,05	3	58,20	6	59,14
2016	68,17	2	63,79	4	68,17	1	61,69	5	64,63	3	58,53	6	59,63
2017	68,20	2	63,76	4	68,67	1	62,04	5	64,94	3	58,88	6	60,13
2018	68,31	2	64,09	4	69,42	1	62,49	5	65,40	3	59,42	6	60,96
2019	67,53	2	63,70	4	69,45	1	62,05	5	64,88	3	59,48	6	61,05
2020	63,65	2	61,98	4	65,74	1	59,58	5	62,27	3	56,15	6	58,90
2021	65,08	2	63,53	4	68,33	1	61,59	5	64,48	3	58,36	6	61,05
2022	66,59	2	65,29	4	70,75	1	62,41	5	65,73	3	60,83	6	63,14
2023	68,32	2	66,81	4	72,15	1	63,75	5	67,42	3	62,18	6	64,59
2024	68,60	2	66,14	4	70,88	1	64,27	5	67,44	3	61,89	6	64,15

Источник: составлено автором с использованием данных

По уровню занятости населения в 2000-2015 гг. первое место среди штатов Новой Англии занимал штат Вермонт. В 2016-2024 гг. штат снизился на второе место по этому показателю. За весь анализируемый период коэффициент занятости всего населения штата увеличился на 2,83%. При этом в целом в США показатель занятости всего населения за 2000-2024 гг. увеличился на 5,54%. В 2024 г. уровень занятости всего населения в штате был пока еще выше среднеамериканских значений на 4,45%.

В 2000-2002 и в 2006-2015 гг. второе место по уровню занятости населения среди рассматриваемых регионов занимал штат Массачусетс. В 2003-2005 гг. штат снижался в рейтинге по этому показателю до третьего места, а в 2016-2024 гг. регион поднялся в общем рейтинге на первое место. За весь анализируемый период коэффициент занятости всего населения в штате увеличился на 8,16%. В 2024 г. уровень занятости всего населения в штате был выше средних значений по США на 6,73%. В штате в рассматриваемом периоде отмечаются самые высокие темпы роста занятости населения.

Штат Нью-Гэмпшир по уровню занятости всего населения в 2000-2002, 2006-2024 гг. занимал третье место, а в 2003-2005 гг. занимал второе место в общем рейтинге среди регионов Новой Англии. За 2000-2024 гг. коэффициент занятости всего населения в штате увеличился на 4,24%. В 2024 г. уровень занятости всего населения был выше средних значений по США на 3,29%. Темпы роста занятости в штате ниже темпов роста этого показателя в целом по Соединенным Штатам.

Штат Коннектикут в 2000-2002 и в 2005-2024 гг. занимал четвертое место в общем рейтинге среди штатов Новой Англии по уровню занятости населения. В 2003-2004 гг. рейтинг штата по этому показателю снижался до пятого места. В течение всего анализируемого периода коэффициент занятости всего населения в штате вырос на 4,06%, что ниже темпов роста этого показателя в среднем в США. В 2024 г. уровень занятости населения в штате был выше среднеамериканских значений на 1,99%.

Штат Мэн почти в течение всего анализируемого периода, за исключением 2003-2004 гг., занимал пятое место среди рассматриваемых штатов по рейтингу уровня занятости граждан. В 2024 г. коэффициент занятости всего населения в штате увеличился по сравнению с 2000 г. на 2,88%, что ниже средних темпов роста этого показателя в Соединенных Штатах. Уровень занятости всего населения в штате в 2024 г. был выше среднеамериканских значений этого показателя на 0,12%.

Штат Род-Айленд на протяжении всего рассматриваемого периода занимал последнее шестое место среди штатов Новой Англии по уровню занятости населения. В 2024 г. коэффициент занятости всего населения в штате вырос на 6,42% по сравнению с 2000 г., что выше темпов роста этого показателя в целом по стране. Уровень занятости всего населения в штате в 2024 г. на 2,26% ниже аналогичного показателя в среднем по США.

В течение анализируемого периода во всех штатах Новой Англии произошел рост уровня занятости населения, что отражает рост экономического потенциала анализируемых регионов. Это положительно влияет на рост благосостояния и уровня жизни населения этих штатов. Только в одном из шести рассматриваемых штатов уровень занятости в 2024 г. был ниже, чем в среднем в США. В данной географической области социально-экономическая ситуация несколько лучше, чем в других регионах США.

Из четырех рассмотренных показателей, определяющих уровень жизни населения, составим сводный рейтинг штатов Новой Англии. Рейтинг формируется как среднее арифметическое из четырех рейтингов. Полученные цифры ранжируются от меньшего к большему, то есть наименьший показатель из шести штатов – первое место, наибольший показатель ранжируется как последнее место (табл. 5). Сформированный рейтинг позволяет произвести сравнительный анализ уровня жизни населения в регионах Новой Англии, а также динамику его изменения в течение 2000-2024 гг.

Штат Коннектикут в 2000-2012 гг. занимал первое место по общему рейтингу уровня жизни населения, однако в 2013-2024 г. передвинулся на второе место, уступив штату Массачусетс. В последнем – обратная ситуация, то есть 2000-2012 гг. штат в анализируемом рейтинге занимал

второе место, а с 2013 по 2024 г. поднялся на первое место среди регионов Новой Англии. В штате Коннектикут существует значительная дифференциация населения по уровню жизни. Наиболее богатая зона проживания в штате – юго-запад, где располагается так называемый «золотой берег». Штат исторически является центром тяжелой промышленности и машиностроения, что, наш взгляд, послужило причиной снижения уровня жизни населения в штате.

связи с глобализацией и всемирной кооперацией многие производства были переведены в Азию, где располагается более дешевая рабочая сила. Экономика штата Массачусетс более диверсифицирована, что является импульсом для высоких темпов роста уровня жизни населения. В штате развиты высокие технологии, рыболовство, высшее образование, финансы, туризм, промышленное производство и оборона. Правительство штата создает комфортные условия для инновационного бизнеса, включая налоговые послабления. Это привлекает сюда многие компании, занимающиеся разработкой новых технологий.

Таблица 5 – Ранжирование уровня жизни населения по штатам Новой Англии в 2000-2024 гг.

Год	Штат											
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд	
	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге
2000	4,3	4	1,8	1	2,0	2	5,5	6	3,0	3	4,5	5
2001	4,3	4	1,8	1	2,0	2	5,5	6	3,0	3	4,5	5
2002	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2003	4,3	4	2,0	1	2,3	2	5,3	6	3,0	3	4,3	4
2004	4,0	4	2,0	1	2,5	2	5,5	6	3,0	3	4,0	4
2005	4,3	4	1,8	1	2,3	2	5,5	6	3,0	3	4,3	4
2006	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2007	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2008	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2009	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2010	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2011	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2012	4,0	4	1,8	1	2,0	2	5,8	6	3,3	3	4,3	5
2013	3,8	4	2,0	2	1,8	1	5,8	6	3,3	3	4,5	5
2014	3,8	4	2,0	2	1,8	1	5,8	6	3,3	3	4,5	5
2015	3,8	4	2,0	2	1,8	1	5,8	6	3,3	3	4,5	5
2016	4,0	4	2,0	2	1,5	1	5,8	6	3,0	3	4,8	5
2017	4,0	4	2,0	2	1,5	1	5,8	6	3,3	3	4,5	5
2018	4,3	4	2,0	2	1,5	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2019	4,3	4	2,0	2	1,5	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2020	4,3	4	2,3	2	1,3	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2021	4,3	4	2,3	2	1,3	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2022	4,3	4	2,3	2	1,3	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5

Год	Штат											
	Вермонт		Коннектикут		Массачусетс		Мэн		Нью-Гэмпшир		Род-Айленд	
	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге	Коэффициент занятости всего населения	Место в рейтинге
2023	4,3	4	2,3	2	1,3	1	5,8	6	3,0	3	4,5	5
2024	4,0	4	2,0	2	1,5	1	5,8	6	3,0	3	4,8	5

Источник: составлено автором расчетным путем

Штат Нью-Гэмпшир на протяжении всего рассматриваемого периода занимал третье место в рейтинге по уровню жизни населения среди анализируемых штатов. Экономика штата относительно диверсифицирована, что позволяет штату избегать негативного влияния кризисных явлений. В штате развиты такие отрасли, как электронная и оптическая промышленности, машиностроение и металлообработка, сельское хозяйство и туризм. Однако такие отрасли, как финансы, страхование, высшее образование слабо представлены в штате, что, на наш взгляд, является причиной того, что штат занимает только третье место среди регионов Новой Англии.

Штат Вермонт на протяжении всего анализируемого периода занимал четвертое место в рейтинге штатов Новой Англии по уровню жизни. В штате развиты сельское хозяйство, туризм, производство отдельных товаров народного потребления, таких, как детские игрушки и т.п. Штат является одним из самых маленьких по населению регионов (49-е место из 50-ти штатов США), в связи с чем, экономике штата сложно конкурировать с более крупными штатами как Массачусетс и Коннектикут. Поэтому уровень жизни населения здесь ниже, чем в некоторых соседних штатах.

Штат Род-Айленд в 2003-2005 гг. занимал четвертое место в итоговом рейтинге штатов Новой Англии по уровню жизни населения, во все остальные годы анализируемого периода штат занимал пятое место в этом рейтинге. Не смотря на то, что экономика штата довольно высоко диверсифицирована, здесь наблюдается относительно низкий уровень жизни граждан. Одной из причин является наличие оборонной промышленности и военной базы в Ньюпорте, значение которой в последние годы снизилось. На заводах оборонной промышленности также произошло сокращение производства. В штате также развиты сельское хозяйство, туризм, финансы и страхование.

Штат Мэн на протяжении всего рассматриваемого периода занимает последнюю шестую строчку среди штатов Новой Англии по уровню жизни населения. Экономика штата представлена различными отраслями, такими как текстильная, бумажная, обувная промышленность, транспортные, финансовые, государственные услуги, оборонная промышленность. Бумажная, текстильная и обувная промышленности в 1970-1990-х годах пережили глубочайший кризис, многие производства были закрыты или переведены в Азию, где более дешевая рабочая сила. Это явилось причиной снижения уровня жизни в штате.

Темпы роста уровня жизни населения в течение 2000-2024 гг. в штатах Новой Англии отражают основные тенденции развития экономического потенциала в этих регионах (рис.1). Коэффициент роста уровня жизни населения составлен как среднее арифметическое коэффициентов роста по четырем рассмотренным показателям. На основании полученных данных можно прогнозировать уровень жизни граждан или основные тенденции его изменения в ближайшем будущем.

Самые высокие темпы роста уровня жизни населения за 2000-2024 гг., как и самые высокие показатели уровня жизни граждан, отмечаются в штате Массачусетс. Это крупнейший по населению

штат Новой Англии и, соответственно, имеющий крупнейший экономический потенциал, что влияет на темпы роста развития региональной экономики. В связи с этим можно прогнозировать высокий уровень жизни населения штата в ближайшем будущем. Темпы роста уровня жизни населения в штате на 11,68% выше среднеамериканских темпов роста этого показателя.

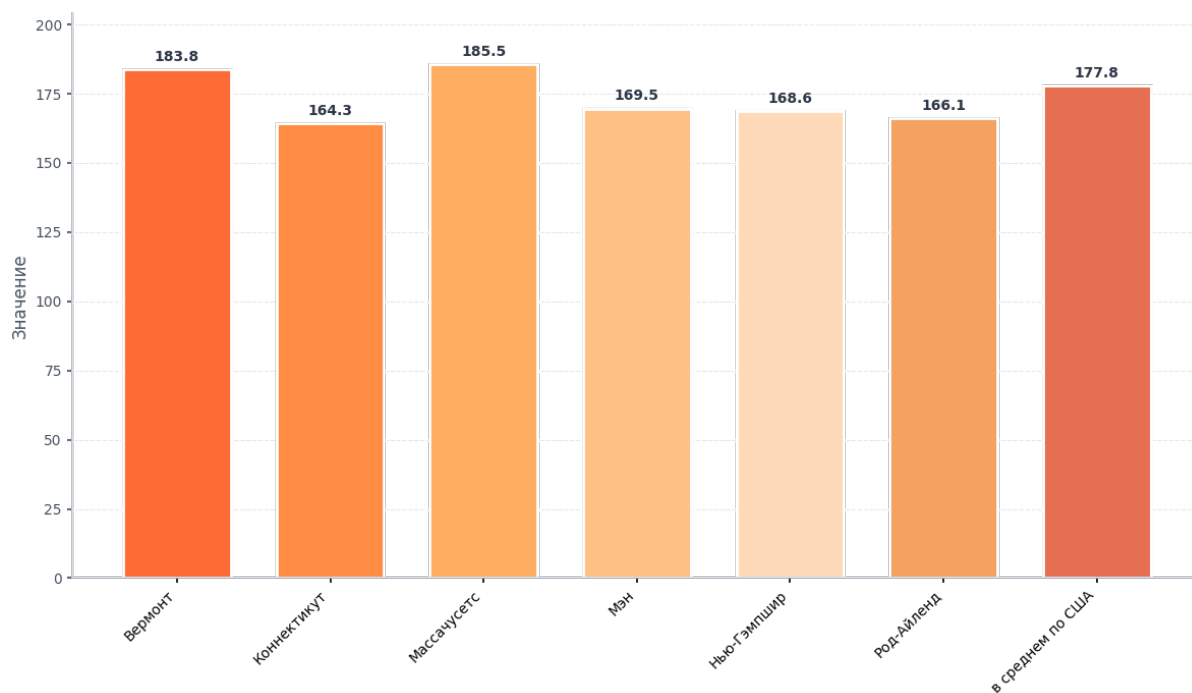


Рисунок 1 – Средний коэффициент роста по четырем показателям, определяющим уровень жизни населения, в 2024 году по отношению к 2000 году по штатам Новой Англии

Источник: составлено автором с использованием данных

На втором месте по темпам роста уровня жизни граждан в анализируемом периоде располагается штат Вермонт, который занимает не очень высокую позицию по состоянию на 2024 год в рассматриваемом рейтинге. Существует тенденция повышения стандартов жизни человека в регионе. Можно прогнозировать повышение позиции штата в рейтинге уровня жизни до второго-третьего места в ближайшие десять-двадцать лет. Темпы роста рассматриваемого показателя в штате за анализируемый период на 1,79% ниже, чем в лидирующем штате Массачусетс, но на 5,96% выше, чем в среднем по США.

Третье место по темпам роста уровня жизни в течение 2000-2024 гг. занимает штат Мэн, который занимает последнее место в текущем суммированном рейтинге по уровню жизни населения среди штатов Новой Англии. В ближайшем будущем позиция штата в рассматриваемом рейтинге существенно не изменится, а, возможно, снизится, так как темпы роста уровня жизни здесь на 8,25% ниже среднеамериканских темпов роста этого показателя.

Штат Нью-Гэмпшир занимает четвертое место по темпам роста уровня жизни населения среди рассматриваемых штатов в 2000-2024 гг. Третье место в рейтинге уровня жизни штат занимал в течение всего анализируемого периода. Темпы роста рассматриваемого показателя в штате в рассматриваемом периоде на 9,18% ниже средних темпов роста в США. В ближайшем будущем существенного повышения уровня жизни граждан в штате не предвидится.

Штат Род-Айленд занимает пятое место по темпам роста уровня жизни населения в течение рассматриваемого периода. Если учесть, что штат занимает пятое место в 2024 г. в рейтинге уровня жизни среди анализируемых штатов, то повышение штата в анализируемом рейтинге вряд ли стоит ожидать. Темпы роста усредненного показателя уровня жизни в штате в рассматриваемом периоде на 11,67% ниже средних значений по США.

Штат Коннектикут занимает последнее место по темпам роста уровня жизни населения среди штатов Новой Англии в рассматриваемом периоде. В рейтинге уровня жизни граждан в 2024 г. штат занимал второе место, хотя в 2000 г. штат занимал в этом рейтинге первое место. Темпы роста рассматриваемого показателя в штате на 13,48% ниже среднеамериканских значений. В связи с этим прогнозируется снижение показателей уровня жизни населения штата в ближайшем будущем.

Заключение

Наиболее высокие показатели уровня жизни населения зафиксированы в самых крупных по населению штатах Массачусетс и Коннектикут. Население штата Массачусетс составляет более 7 млн. чел. (15-е место по США), население штата Коннектикут составляет более 3,6 млн. чел. (29-е место по США). Урбанизация влияет на уровень развития экономики региона и, соответственно, на качество жизни его жителей. Чем выше уровень урбанизации рассматриваемого географического района, тем выше уровень жизни населения в нем. Из всех рассматриваемых штатов Новой Англии только в одном из них, в Массачусетсе, располагается крупный мегаполис Бостон.

Процессы глобализации также оказывают определенное влияние на экономику отдельных штатов. Особенно это касается наиболее индустриализированных штатов, таких как Коннектикут и Мэн. В связи с переходом на всеобщую мировую кооперацию, многие крупные производства, например, текстильные и бумажные фабрики, были переведены в Южную и Юго-Восточную Азию, где более дешевая рабочая сила. Центры управления производством остались в США, однако не удалось избежать сокращения рабочего персонала, что негативно сказалось на социально-экономическом положении этих регионов.

Существует значительная дифференциация между штатами Новой Англии по уровню жизни. Выделяются штаты с высоким уровнем жизни (Массачусетс, Коннектикут) и с относительно низким уровнем жизни (Род-Айленд, Мэн). Высокий уровень жизни населения создается за счет дифференциации экономики штата, наличия различных отраслей промышленности и сферы обслуживания. В штатах, где развиты интеллектуальные отрасли, такие как производство электроники, финансы и страхование, высшее образование, качество жизни населения существенно выше, чем в других регионах. В качестве примера можно привести вновь штат Массачусетс, где располагается один из престижнейших и самых дорогих университетов мира – Гарвард.

Темпы роста уровня жизни в географической области Новая Англия в среднем ниже, чем в общем в Соединенных Штатах. Только в двух штатах – в Массачусетсе и Вермонте эти показатели выше среднеамериканских значений. Поэтому можно прогнозировать в ближайшие годы снижение уровня жизни населения в этом

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева М.В., Кирик О.Б. Денежные доходы населения как фактор экономического роста // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2020. № 3 (45). С. 42-50.
2. Арланова О.И., Ильина Н.В. Уровень социального развития региона, его влияние на качество жизни населения // Управленческий учет. 2023. № 2. С. 336-347.
3. Ахмадуллин Ф.Р., Сливкина О.А. Сравнительный анализ уровня жизни по странам // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2023. № 2-2. С. 221-230.
4. Болотнова Е.А., Царькова Д.В., Мостовая А.С. Безработица как одна из глобальных проблем современного мира // Естественно-гуманитарные исследования. 2023. № 4 (48). С. 67-73.
5. Бондаренко Л.В. К вопросу оценки качества жизни населения: теория и методология // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2023. № 9 (103). С. 123-136.
6. Винюкова А.А. Безработица как социально-экономическое явление // Студенческий вестник. 2023. № 13-5 (252). С. 23-25.
7. Горшков С.А. Системы показателей уровня и качества жизни населения // Студенческий. 2022. № 37-1 (207). С. 11-14.
8. Григорьев Л.М., Григорьева Н.Л. США: экономика и социальная структура перед сменой эпох // Вопросы экономики. 2021. № 1. С. 98-119.
9. Гучмазова Д.А. Мировые тенденции дифференциации доходов населения // Статистика и Экономика. 2022. Т. 19. № 2. С. 36-42.
10. Данилов И.П., Ладыкова Т.И. Доходы населения в контексте индикативного планирования // Вестник Российского университета кооперации. 2022. № 3 (49). С. 4-11.
11. Дюбанова Ю.В. Уровень жизни населения как фактор экономической безопасности: риски и пути их минимизации // Транспортное дело России. 2024. № 6. С. 57-59.
12. Малчинова А.Э. Индикаторы, определяющие уровень и качество жизни населения // Учет и контроль. 2021. № 2 (64). С. 17-20.
13. Митрошин И. В. Неравенство доходов населения США // Идеи и идеалы. – 2025. – Т. 17, № 2, ч. 2. – С. 263–283. – DOI: 10.17212/2075-0862-2025-17.2.2-263-283.
14. Митрошин И.В. Ранжирование географических районов и штатов США по показателям уровня жизни населения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2025. № 69. С. 277–293. doi:10.17223/19988648/69/16.
15. Петровская Н.Е., Сувалова И.А. Влияние креативных индустрий на уровень жизни в США в XXI веке на примере отдельных штатов (Калифорния, Нью-Йорк, Флорида) // Индустриальная экономика. 2024. № 4. С. 140-150.
16. Пороховский А.А. Американский экономический суверенитет: основа мирового лидерства США // США и Канада: экономика, политика, культура. 2024. № 10 (658). С. 5-19.
17. Садковкин А.А., Зорина М.В. Экономический анализ: ВВП и государственный долг США в современных реалиях // Финансовая экономика. 2024. № 1. С. 248-250.
18. Стефанова Н.А., Королев А.А. Нестабильность экономики США как драйвер нового мирового финансового кризиса // Основы экономики, управления и права. 2023. № 3 (38). С. 52-57.
19. Супян В.Б. Экономика США: перспективы посткризисного развития // Международная жизнь. 2023. № 5. С. 46-57.
20. Шляхтунов А.Г. Состояние и перспективы экономики США на ближайшую и среднесрочную перспективу // Вестник Екатеринбургского института. 2022. № 4 (60). С. 125-130.
21. Щербакова А.М. Проблемы циклического развития экономики США последнего десятилетия // Экономические науки. 2022. № 210. С. 32-37.
22. Baláková I., Ulbrichová S., Švecová V., Stávková J. Sustainable Household Income in EU Countries Ensuring a Life Out of Poverty, Danube 15 (2), 2024, pp.153-165. <http://dx.doi.org/10.2478/danb-2024-0009>

(Дата доступа: 08.06.2025).

23.Gray Patrick, Hall Joshua, Herndon Ruth Wallis, Silvestre Javier. Standard of Living. Essays on Economics, History, and Religion in Honor of John E. Murray. Book. 2022. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-031-06477-7> (Дата доступа: 08.06.2025).

24.Estimating the effects of income inequality, information communication technology, and transport infrastructure on transport-oriented household expenditures, Transportation, 2024. <http://dx.doi.org/10.1007/s11116-024-10486-5> (Дата доступа: 08.06.2025).

25.Kata R., Wosiek M.Income Variability of Agricultural Households in Poland: A Descriptive Study, Agriculture, 2024, 14(3):357. <http://dx.doi.org/10.3390/agriculture14030357> (Дата доступа: 08.06.2025).

26.Nguyen N.D., Dao K.T., Nguyen D.V., Than T.T. Income and electricity consumption issue: evidence from European households, Journal of International Economics and Management, 2024, 24(1), pp. 61-73. <http://dx.doi.org/10.38203/jiem.024.1.0080> (Дата доступа: 08.06.2025).

Assessment and ranking of the standard of living of the population in the New England states

Mitroshin Igor Vasilievich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Research Nuclear University MEPhI, Moscow, Russian Federation
Email: timgarick@yandex.ru

KEYWORDS

per capita income, per capita GDP, current savings, total employment rate, standard of living ranking, New England states

ABSTRACT

Significant changes in the global political arena are triggering essential economic transformations. The United States, as the world's largest economy, remains a key player in international economic relations. Political events within the USA often influence its international policy, which has implications for the socioeconomic life of other countries. Therefore, changes in the well-being of US citizens during the first quarter of the 20th century are of interest. This paper provides a ranking analysis of selected standard of living indicators for the New England states for the period 2000–2023. Based on this analysis, we rank these states by standard of living and examine future trends in the quality of life of their citizens. The indicators included in the ranking include per capita income, per capita GDP, current savings, and the employment rate. The analysis revealed that the standard of living is higher in more urbanized regions, home to major metropolitan areas. The impact of globalization on individual states, typically the more industrialized ones, is also documented. Large manufacturing operations in these regions have been relocated to Asian countries with cheaper labor. Consequently, these states have experienced a decline in living standards or a slower rate of growth relative to other regions of the United States. The exceptions are states with high human development, home to major educational centers, such as Harvard University in Massachusetts.

Применение индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) для анализа динамики развития российской черной металлургии на мировом рынке

Коньков Максим Николаевич 

Аспирант

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, Российская Федерация

E-mail: m.n.konkov@gmail.com

Носков Владимир Анатольевич 

доктор экономических наук, профессор

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, Российская Федерация

E-mail: noskov1962@inbox.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

черная металлургия,
глобальная экономическая
неопределённость,
цифровизация экономики,
волатильность цен,
внешнеэкономические
шоки, геополитика,
инфраструктура,
управление рисками

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние и перспективы развития российской металлургической отрасли в условиях геоэкономической нестабильности в 2022–2025 гг. Авторы рассматривают влияние санкционных ограничений, транспортных издержек и перестройки логистических маршрутов на экспортные возможности отрасли. Ключевым методологическим инструментом исследования выступает индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), применение которого обосновывается его оперативностью, чувствительностью к внешнеэкономическим шокам и прогностическим потенциалом. Анализ динамики ИПУ в добывающей и обрабатывающей промышленности выявляет существенное снижение деловой активности в начале 2025 года после периода роста 2023–2024 гг. Производственная статистика демонстрирует сокращение выпуска прокатной продукции и чугуна, падение загрузки мощностей до 61%, а также ухудшение прибыльных ожиданий в добывающем секторе. При этом отмечается восстановительный рост производства стальных труб и профилей, а также стабилизация выпуска нелегированной стали. Авторы выделяют комплекс внутренних и внешних факторов негативного воздействия: санкционное давление, снижение мировых цен на металлы, высокую ключевую ставку Центробанка и спад строительного сектора. Сделан вывод о необходимости структурной адаптации металлургических компаний через техническое переоснащение и инвестиции в инновации для повышения конкурентоспособности в условиях изменившейся экономической реальности.

JEL codes: F14, L61, L52

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-156-167>

Для цитирования: Коньков, М.Н. Применение индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) для анализа динамики развития российской черной металлургии на мировом рынке / М.Н. Коньков, В.А. Носков. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С.156-167. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Металлургическая отрасль играет ключевую роль в экономике России. В условиях изменившейся экономической ситуации, введенных санкций и избытка производственных мощностей, эта сфера столкнулась с серьезными трудностями. Особое внимание необходимо уделить российской металлургии, которая в 2022–2024 гг. столкнулась с комплексом вызовов: введением санкционных ограничений, сужением традиционных экспортных рынков, ростом транспортных издержек и необходимостью перестройки логистических маршрутов. Несмотря на это, Россия сохранила

позиции в пятерке крупнейших мировых производителей стали, перераспределив экспортные потоки преимущественно в сторону Китая, Турции, стран Ближнего Востока и СНГ.

Проблема проводимого исследования заключается в выявлении новых современных тенденций развития глобального рынка чёрных металлов, рассмотрении дальнейших перспектив развития отрасли в условиях геоэкономической неопределенности. Актуальность исследования определяется необходимостью для компаний металлургической отрасли России сформировать и выработать собственную внешнеэкономическую стратегию развития экспорта стали на мировые рынки [1].

Анализ последних публикаций в отечественной литературе показывает, что особенности и тенденции современного развития мирового рынка чёрных металлов освещены в работах М. В. Жилина [2], А. С. Петренко, Ю. И. Дубова [3], Буданова И. А. [4], Лазич Ю. В., Поповой И.Н. [5] и др. Существует и ряд актуальных иностранных исследований, посвященных данной проблеме [6], [7], [8], [9].

Методы

В ходе исследования применялись методы научного познания, включая анализ, синтез и сравнение. С их использованием были выявлены актуальные геоэкономические и геополитические ограничения, а также климатические и регуляторные требования, оказывающие непосредственное влияние на развитие глобального рынка черных металлов. На основе структурного и динамического анализа статистических данных обосновано применение индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) для анализа динамики развития мировой черной металлургии.

Результаты

Период с 2022 по 2024 год ознаменовался одним из самых динамичных и продолжительных этапов промышленного роста в современной истории России, однако, в 2025 году начинают преобладать тенденции его затухания.

Для анализа состояния и динамики российской черной металлургии наряду с общепринятым сравнительным анализом производства основных видов металлургической продукции нами применяется индекс предпринимательской уверенности (российский аналог индекса менеджеров по закупкам (PMI (Purchasing Managers' Index))). Его использование представляется продуктивным в силу непредсказуемости отрасли черной металлургии в условиях неопределенности.

Данный индекс относится к числу ключевых опережающих макроэкономических индикаторов и основан на синтезе двух подходов – объективной количественной оценке и субъективной экспертной оценке, поскольку статистически строится на опросах, обеспечивая баланс между объективными данными и экспертными и даже интуитивными мнениями, и оценками.

Для динамичной отрасли черной металлургии он подходит, по нашему мнению, по следующим причинам.

1. Характеризуется высокой частотой публикаций и предсказуемостью. Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) выходит ежемесячно уже на первом–втором дне нового месяца и отражает текущие взгляды закупочных менеджеров на заказную активность, запасы и цены сырья. Это дает возможность оперативно улавливать повороты в спросе и производстве стали еще до выхода официальной статистики по промышленному производству (обычно публикуется с месячной задержкой).

2. Сфокусирован на ключевых компонентах цепочки поставок. Поскольку металлургия – это в первую очередь про закупку и переработку металлолома и руды, в индексе предпринимательской уверенности особенно важны подсоставы:

- общий спрос на продукцию: рост/снижение спроса на продукцию металлургов.
- закупки сырья и выпуск продукции: отражает интенсивность завоза руды, лома и энергоносителей.
- запасы готовой продукции и сроки поставок от поставщиков: учитывает узкие места в

логистике и санкционные риски.

Анализ этих показателей позволяет понять, где именно возникают задержки или излишки, что важно при нестабильных внешнеторговых потоках.

3. Методика ИПУ стандартизирована (ISO-сертифицирована), что дает возможность сравнивать данные российской металлургии с другими секторами экономики и оценивать конкурентоспособность отрасли на международном фоне, например, сравнение с индексом предпринимательской уверенности сталеплавильных компаний в Европе или Азии.

4. Чувствителен к ценовым, логистическим и другим внешнеэкономическим шокам. Российская черная металлургия сильно зависит от колебаний мировых цен на сталь, руду, а также от логистических ограничений (санкции, тарифные барьеры). Компонент «Ожидаемое изменение закупочных цен» в индексе позволяет фиксировать ускорения инфляции в себестоимости производства, а «запасы готовой продукции и сроки поставок» сигнализируют о появлении новых узких мест.

5. Позволяет строить прогнозы производственных объемов и финансовых результатов. Изменение общего уровня ИПУ на 1 п. п. коррелирует с ростом/снижением промышленного производства примерно на 0,2 – 0,4 % в последующие 1–2 месяца. Для металлургических предприятий это означает: планирование объемов плавки и продаж, корректировку инвестиционных и складских стратегий, более точный контроль за оборачиваемостью капитала и запасов.

Таким образом, использование ИПУ при анализе российской черной металлургии позволяет своевременно и системно отслеживать как внешние вызовы (санкции, логистика), так и внутренние процессы (закупочную активность, инфляцию закупочных цен), а также строить прогнозы производственной динамики и финансовых результатов отрасли. Экспертные оценки и интуиция в условиях неопределенности приобретает особое значение. Особенно это важно для металлургии.

ИПУ с начала 2025 года продемонстрировал существенное снижение темпов роста производственного сектора, в том числе в металлургической отрасли. На начало 2025 года выпуск прокатной продукции сократился на 5% до 4,6 млн тонн, а производство чугуна снизилось на 10% до 4,1 млн тонн. Отрасль поддерживает государственный оборонный заказ, но и он не в состоянии компенсировать все проблемы [10], [11].

Динамика ИПУ в области добычи полезных ископаемых за период с 2023 г. по 1й квартал 2025 г. явно демонстрирует спад (таблица 1). В добывающем секторе наименьшее значение динамики ИПУ составило минус 14,0% в мае 2020 года, а в обрабатывающем секторе - минус 8,1% в мае 2020 года. Наивысшие показатели были зафиксированы в добывающем секторе – 7,0% в феврале 2024 года, и в обрабатывающем секторе – аналогичный уровень, достигнутый в ноябре 2024 года.

По данным обследования Росстата пяти тысяч организаций, начало 2025 года демонстрирует тенденцию к снижению индекса, что может говорить о предстоящих структурных изменениях, неопределенности или снижении экономической активности (рисунок 1) [12]. На графике видно, как индекс в обрабатывающей и добывающей промышленности России изменялся с 2019 по начало 2025 года. В 2023 г он демонстрировал устойчивую положительную динамику, стабильный рост доверия (в среднем 2-5%). В добывающей промышленности пиковое значение индекса наблюдалось в январе 5,6 %, в обрабатывающих производствах в ноябре 6,4%.

В 2024 г – 1 й квартал 2025 г. ИПУ в добывающей отрасли достигал наивысшего значения до 7,0% в первой половине 2024 г. Затем наблюдается резкое снижение показателя к концу 2024 года, а на начало 2025 года – возврат к отрицательным значениям (-1,1%), что указывает на падение спроса, цен, внешние ограничения. ИПУ в обрабатывающей промышленности в 2024 г показывал стабильный рост, достигающий 7,0% в октябре 2024. Уровень уверенности в секторе в 2024 году был самым высоким за весь период. В 2025 в марте наблюдаем снижение к 2,6%, что еще не критично, но указывает на возможное замедление роста или нарастающие риски.

Таблица 1 – Динамика ИПУ в 2019 - 2025 гг. %

	год	месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Добыча полезных ископаемых	2019	-4,4	-5,6	-3,9	-3,5	-4,0	-2,7	-2,4	-2,2	-4,0	-4,2	-5,7	-5,4
	2020	-1,2	-1,0	-1,2	-12,1	-14,0	-4,3	-6,2	-4,2	-3,2	-2,0	-2,2	-0,8
	2021	-3,2	-0,2	0,8	1,8	2,5	1,6	2,5	0,7	3,8	4,3	4,8	5,3
	2022	0,4	-0,2	0,8	-2,5	-1,8	-1,5	-1,6	-1,9	-1,2	-1,1	0,9	2,8
	2023	5,6	3,2	4,0	2,4	3,0	2,0	2,2	5,2	1,1	2,2	2,0	3,0
	2024	6,4	7,0	5,2	4,5	5,4	6,1	6,7	4,6	5,1	1,7	1,5	-0,5
	2025	-1,1	-1,1	-2,1									
Обрабатывающие производства	2019	-1,9	-1,2	-2,1	-1,6	-2,5	-2,5	-1,7	0,2	-0,5	-0,7	-1,8	-2,1
	2020	-1,6	-0,6	-0,2	-8,1	-8,1	-6,6	-4,9	-3,7	-3,7	-3,7	-1,6	-1,2
	2021	2,7	2,0	1,7	1,8	2,3	2,2	2,5	2,8	3,2	2,9	2,6	3,6
	2022	0,9	1,5	-5,8	-5,3	-5,6	-6,8	-7,0	-7,3	-5,6	-4,5	-3,5	-2,6
	2023	2,7	3,1	4,7	3,7	4,2	4,2	4,4	4,2	4,2	4,2	6,4	5,2
	2024	5,9	5,7	6,3	7,0	6,8	6,9	6,8	6,7	6,6	6,6	7,0	6,9
	2025	3,5	3,3	2,6									

Источник: сайт Росстата https://rosstat.gov.ru/leading_indicators

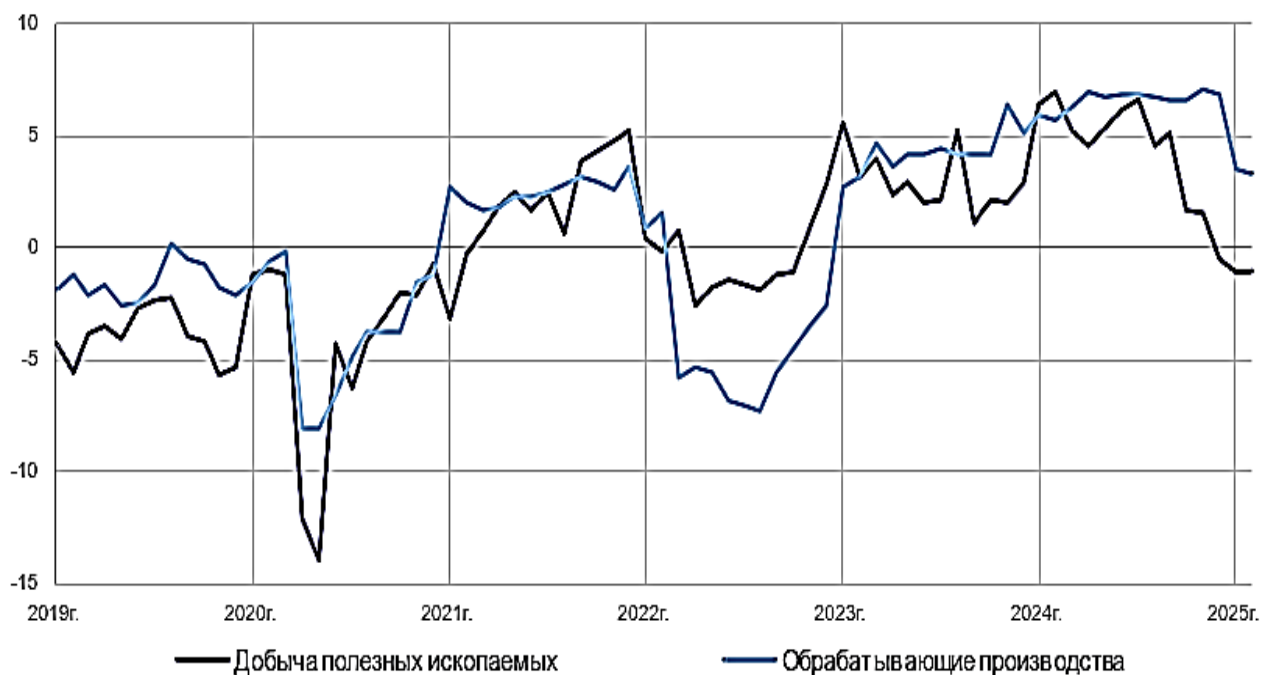


Рисунок 1 – ИПУ в обрабатывающей и добывающей промышленности России за период 2019-2025 гг., %

Источник: сайт Росстата <https://showdata.gks.ru/finder/>

ИПУ формируется на основе нескольких ключевых показателей, включая уровень общего спроса на продукцию, прогнозируемый объем выпуска и объемы запасов готовой продукции на ближайшие три месяца. Анализ динамики компонентов индекса в отрасли добычи полезных ископаемых (февраль 2024 года – февраль 2025 года) представленных на рисунке 2 показал, что в первом полугодии 2024 года, особенно во 2-м и 3-м кварталах, зафиксировано устойчиво положительное значение общего

спроса на продукцию. Начиная с октября 2024 года, фиксируется устойчивое снижение спроса, которое достигает отрицательных значений в январе-феврале 2025 года. Выпуск продукции остается на отрицательном уровне весь период, что говорит о снижении объемов производства. Наиболее сильное падение наблюдается в 1-м квартале 2025 года, особенно в январе и феврале. Запасы готовой продукции имеют относительно стабильный уровень. Запасы не накапливаются заметно, несмотря на спад выпуска, что указывает на наличие сбыта или вымывание остатков. Таким образом, ИПУ последовательно снижается с февраля по декабрь 2024 года, отражая ухудшение ожиданий бизнеса. В январе 2025 года индекс достигает минимальных значений, но в феврале наблюдается стабилизация показателя на уровне -1 %, возможно, как реакция на меры поддержки или адаптацию предприятий.

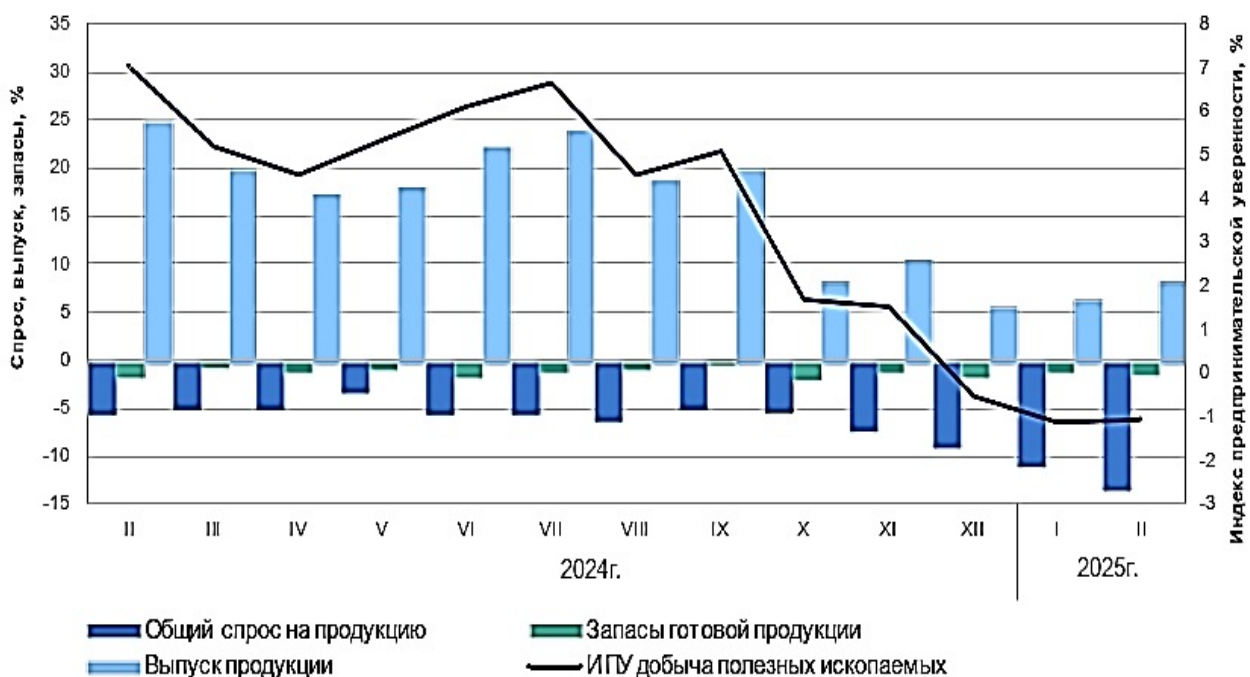


Рисунок 2 – Динамика компонентов ИПУ (спрос, выпуск, запасы) в добыче полезных ископаемых за период 2024 г и январь, февраль 2025г.

Источник: сайт Росстата <https://showdata.gks.ru/finder/>

В обрабатывающем секторе общий спрос на продукцию на протяжении всего периода находился в отрицательной зоне (рисунок 3). Показатель стабильно колеблется в пределах -10% до -14%, что указывает на устойчиво низкий или снижающийся спрос. Уровень выпуска продукции достаточно высокий, несмотря на слабый спрос. Почти весь период 2024 года выпуск находился на уровне 30–35%, что может свидетельствовать о работе на склад. Динамика запасов готовой продукции незначительна, имеет положительные значения и практически не изменяется в течение периода. Это свидетельствует о невысоком накоплении складских остатков, возможно, за счет сбыта в другие каналы (экспорт, внутренняя переработка). Индекс предпринимательской уверенности сохранялся на высоком уровне (около 6–7%) в течение почти всего 2024 года. Резкое падение индекса происходит в январе 2025 года до 3%, и остается на этом уровне в феврале, что отражает ухудшение ожиданий в начале нового года.

Таким образом, в добывающей отрасли спад начался раньше и глубже: падение выпуска, снижение спроса и уверенности с середины 2024 года. В обрабатывающей промышленности ситуация выглядела устойчиво почти весь 2024 год, но перелом произошел резким обвалом ИПУ в 2025 году.

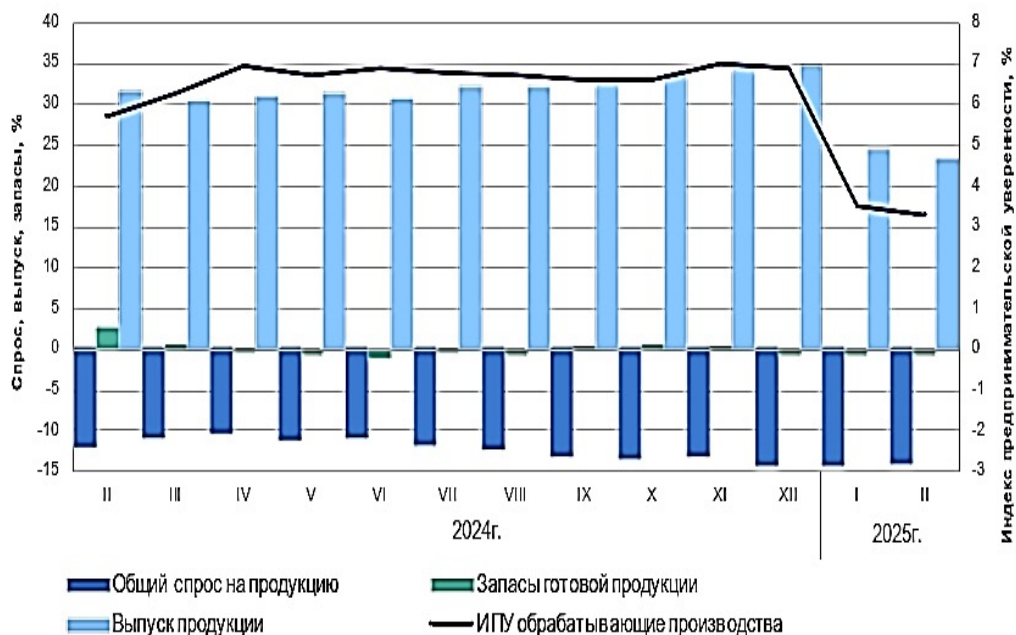


Рисунок 3 – Динамика компонентов ИПУ (спрос, выпуск, запасы) в обрабатывающих производствах за период 2024 г и январь, февраль 2025 г.

Источник: сайт Росстата <https://showdata.gks.ru/finder/>

Существующие статистические показатели показывают схожие тенденции развития российской экономики. Представляется возможным сочетать оба подхода.

Поданным производственной статистики за февраль 2025 года, в добывающем и обрабатывающем секторах отмечается средний уровень загрузки производственных мощностей, который составил 61% (рисунки 4, 5).

Также существуют проблемы с кадровым обеспечением – численность сотрудников по-прежнему считается недостаточной для выполнения производственных задач, что отражается на снижении показателей: в добывающем секторе снижение составило 24,8%, а в обрабатывающем – 17,4%.

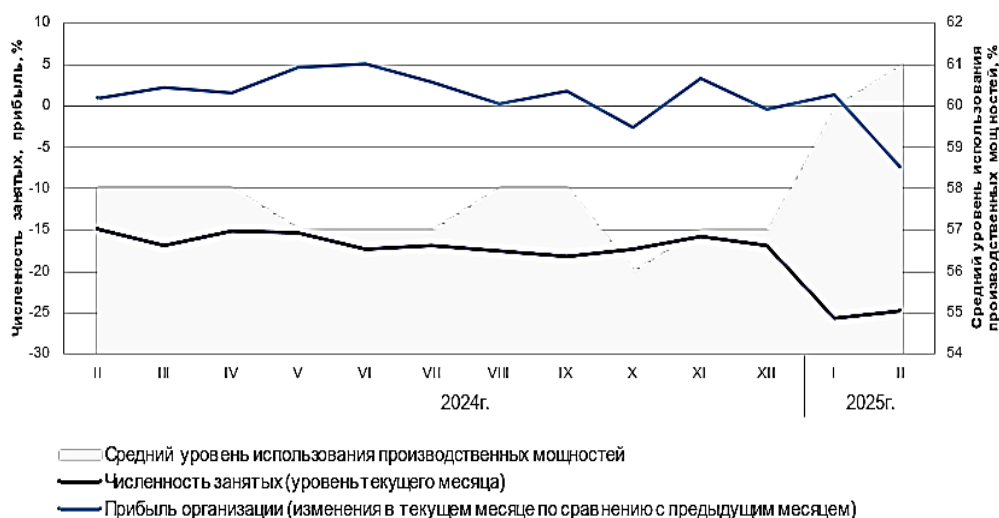


Рисунок 4 – Показатели производственной деятельности в добывающем секторе за период 2024 г и январь, февраль 2025 г.

Источник: сайт Росстата <https://showdata.gks.ru/finder/>

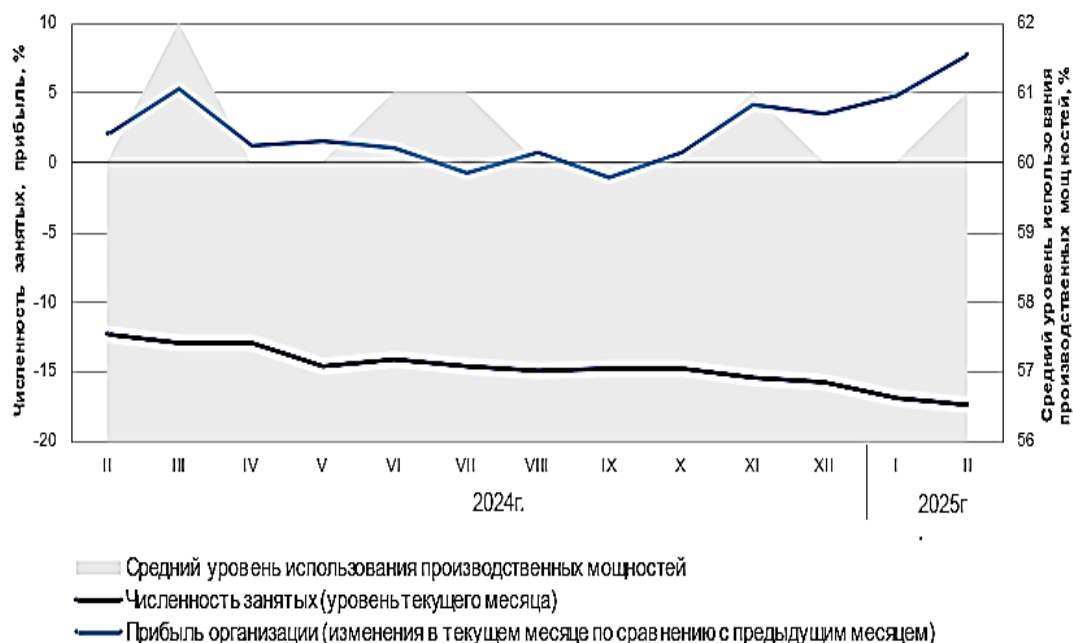


Рисунок 5 – Показатели производственной деятельности в обрабатывающем производстве за период 2024 г и январь, февраль 2025 г.

Источник: сайт Росстата <https://showdata.gks.ru/finder/>

Кроме того, значительно уменьшилась доля руководителей в добывающем секторе, прогнозирующих рост прибыли, которая упала с 1,4% до -7,5%. Напротив, в обрабатывающем секторе наблюдается положительная динамика: доля руководителей, ожидающих увеличение прибыли, выросла на 2,8 процентных пункта и достигла 7,7%.

По данным Росстата о производстве металлургической продукции и сырья за период с 2021 года по 1-й квартал 2025 года нами проведен сравнительный анализ, результаты которого представлены в таблице 2. Из таблицы видно, что металлургическая отрасль России демонстрирует признаки восстановления после 2024 года. Начало 2025 года показывает умеренно позитивную динамику, но без уверенного разворота тренда в целом (таблица 3).

Таблица 2 – Производство видов продукции из категории «Металлы основные» и «Руды металлические» за период с 2021 г. по I квартал 2025 г

Вид продукции	2021	2022	2023	2024	I квартал 2025
Металлы основные					
Прокат готовый, тысяча тонн	66372,35	60546,70	64234,98	59867,64	14409,38
Нелегированная сталь и полуфабрикаты, тысяча тонн	61345,03	55473,14	60203,41	55117,0	13818,36
Чугуна, тысяча тонн	53775,45	51606,19	54595,09	51235,28	12977,15
Трубы, профили пустотелые и их фитинги стальные, тысяча тонн	11169,45	12893,14	7333,47	12785,78	2884,42

Вид продукции	2021	2022	2023	2024	I квартал 2025
Нержавеющая сталь и полуфабрикаты, тысяча тонн	214,33	259,82	350,85	280,41	67,99
Ферросплавы, тысяча тонн	2068,30	2115,09	2008,47	1633,68	373,12
Руды металлические					
Концентрат железорудный, тысяча тонн	100400,66	94804,27	90892,28	90569,94	23094,46
Руда железная сырая, тысяча тонн	312731,23	295094,84	285872,26	287326,43	71675,35

Источник: составлено автором по данным Росстат https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial

Таблица 3 – Динамика производства в черной металлургии по видам продукции

Вид продукции	2021	2022	2023	2024	Март 2025 (прогноз по I кварталу)	Δ 2024/2023 (%)	Δ 2025/2024 (%)
Готовый прокат, млн т	66,37	60,5	64,2	59,9	~17,2	-6,8%	+4,1%
Нелегированная сталь и полуфабрикаты, млн т	61,3	55,47	60,2	55,1	~13,8	-8,4%	+0,4%
Чугун, тыс. т	53 775	51 606	54 595	51 235	~12 977	-6,2%	+1,8%
Трубы, профили, фитинги, млн т	11,17	12,89	7,33	12,79	~2,89	+74,5%	+22,9%
Нержавеющая сталь и полуфабрикаты, тыс. т	214	259	350	280	~68,9	-20,1%	+1,3%
Ферросплавы, тыс. т	2 068	2 115	2 008	1 633	~373	-18,7%	-8,3%
Концентрат ЖРС, тыс. т	100 400	94 804	90 892	90 570	~22 094	-0,4%	-2,4%
Руда железная, тыс. т	312 731	295 095	285 872	287 326	~71 675	+0,5%	+2,3%

Источник: рассчитано автором по данным Росстат https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial

Производство стального проката после падения объемов в 2024 году на 6,8%, в I квартале 2025 показывает устойчивый восстановительный рост, что может свидетельствовать о повышенном спросе и загрузке мощностей в начале года. Объемы выпуска нелегированной стали после сильного роста в 2023г сменились умеренным снижением в 2024 году (около 8%). Начало 2025 года стабильно, без явного роста или падения. Производство чугуна снижается в 2024 году, однако в первом квартале 2025 года демонстрирует умеренный рост. В 2023 году произошел резкий спад объемов выпуска стальных труб и профилей на 43%, но в 2024 – бурное восстановление (+74%), и в начале 2025 года тренд на восстановление сохраняется [13], [14], [15], [16].

Объемы производства нержавеющей стали имели максимальный показатель в 2023 г и

составили 350 тыс. тонн, затем в 2024 произошел спад порядка 20% и в 2025 году вновь наблюдается умеренная стабилизация. Выпуск ферросплавов демонстрирует последовательное снижение, и даже в I квартале 2025 года показывает дальнейшее сокращение производства, возможно, из-за высокой энергоемкости и затрат. Железная руда и концентрат также плавно снижают объемы производства, особенно концентрат. Однако по сырой руде есть признаки умеренного роста +2,3% в 2025 году по отношению к 2024 году [17], [18], [19].

Уменьшение объемов производства стали и общего уровня металлургической деятельности в России в 2025 году объясняется воздействием не только внешних, но и внутренних факторов. С одной стороны, санкционное давление привело к снижению внешнего спроса и потере значительной доли экспорта. Помимо этого, мировые цены на промышленные металлы и металлургическое сырье к марту 2025 года упали на 1–7% из-за обострения торговой войны и геополитической нестабильности, при этом максимально зафиксированное снижение составило 6,8% для железной руды [11], [20]. Хотя в краткосрочной перспективе наблюдаются негативные тенденции, в среднесрочной перспективе инфляционные ожидания способствуют повышению цен, особенно на такие металлы, как медь, никель и алюминий.

К числу внутренних факторов следует отнести высокую ключевую ставку Центробанка на уровне 21% и спад в развитии строительного сектора, который является одним из ключевых потребителей металлопродукции. В 2023 году около 60% инвестиций осуществлялись за счет собственных средств строительных компаний. Однако, начиная с 2025 года, из-за дополнительного налога на прибыль их собственные средства сократятся, что приведет к снижению инвестиционной активности. В результате темпы строительства могут уже не соответствовать прежним значениям [21], [22].

Заключение

В целом, отрицательные показатели в промышленности и металлургии объясняются сравнительно высокой базой предыдущих периодов. Следует отметить и так называемую конкуренцию между отраслями. Химическая промышленность предлагает для использования в автомобильной и авиационной промышленности альтернативные материалы, например, полимеры, что может привести к дополнительному снижению спроса на металлургическую продукцию. Химическая промышленность не способна полностью заменить металлургию, однако в отдельных сферах она предоставляет действенные альтернативы металлическим материалам.

Металлургическим компаниям, по нашему мнению, необходимо приспособиться к новым условиям после ожидаемого краткосрочного спада. Ключевым направлением для повышения их конкурентоспособности вероятно станут инвестиции в обновление оборудования и внедрение современных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Носков, В. А. Современные тенденции развития глобального рынка черных металлов / В. А. Носков, М. Н. Коньков // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2023. – № 12(230). – С. 9-19. – DOI 10.46554/1993-0453-2023-12-230-9-19.
2. Жилин М. В. Мировой рынок стали: особенности и современные тенденции / М. В. Жилин // Научный вестник Мукачевського державного університету. Серія «Економша»: зб. наук. пр. Випуск 1 (5) / ред. кол.: Черничко Т. В. (гол. ред.) та ш. - Мукачево: Вид-во МДУ, 2016. - С. 29–33.
3. Петренко А. С. Тенденции рынка металлопроката в 2015–2016 гг. / А. С. Петренко, Ю. И. Дубова // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. - 2017. - № 1. - С. 58–66.
4. Буданов И. А. Влияние противоречий российской экономики на развитие металлургического комплекса // Сталь. 2017. No. 9. С. 61–69.
5. Лазич Ю. В., Попова И. Н. Тенденции и проблемы развития металлургической отрасли России // Beneficium. 2020. № 2 (35). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-problemy-razvitiya-metallurgicheskoy-otrasli-rossii/viewer>.
6. Burton M., Pakiam R., Thornhill J. Copper at Highest since 2021 as Global Equities Extend Gains [Электронный ресурс] // Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-02-15/copper-hits-highest-level-since-amidconcerns-over-supplies;>
7. See it in charts: Metals & Mining research, March quarter 2022 [Электронный ресурс] // S&P Global. URL: [https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/blog/see-it-in-charts-metals-mining-research-march-quarter-2022.;](https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/blog/see-it-in-charts-metals-mining-research-march-quarter-2022;)
8. Overview of the Steel and Iron Ore Market [Электронный ресурс] // Deloitte. December 2021. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/overviewof-the-steel-and-iron-ore-market-2021.pdf>.
9. Wodall T. Global steel sector faces uncertain road to recovery in wake of pandemic [Электронный ресурс] // S&P Global. URL: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/global-steel-sector-faces-uncertain-road-to-recovery-in-wake-of-pandemic-58611532>.
10. Что ждать от металлургии в 2025 году? / Сетевое издание «Прометалл» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.prometall.info/analitika/chto_zhdat_ot_metallurgii_v_2025_godu?utm_source=chatgpt.com.
11. Спад металлургии в цифрах / Сетевое издание «Прометалл» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.prometall.info/analitika/spad_metallurgii_v_tsifrakh.
12. Витрина данных на сайте Росстата / Обзор деловой и экономической активности / Индекс предпринимательской уверенности / Деловая активность предприятий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://showdata.gks.ru/finder/>.
13. Годовой отчет «Северсталь» за 2024 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://severstal.com/rus/ir/indicators-reporting/annualreports/?year=2024>.
14. «Магнитка» снизила производство стали: что будет с отраслью дальше // АО «Росбизнесконсалтинг»: дата публикации 23.01.2025. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/02/05/2025/68144d309a79474649c60af9>.
15. «Мечел» подводит итоги производства и реализации продукции за 2024 год // Сайт ПАО «Мечел»: дата публикации 20 февраля 2025 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа <https://mchel.ru/press/releases/mechel-podvodit-itogi-proizvodstva-i-realizatsii-produktsii-za-2024-god/>.
16. Мировая сталь в цифрах 2025. Официальный сайт Международной Стальной Ассоциации World Steel Association [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://worldsteel.org/data/world-steel-in-figures/world-steel-in-figures-2025/>.
17. ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат». Раскрываемая консолидированная финансовая отчетность по состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря 2024 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://lenta.profinansy.ru/news/3851598>.

18. Перспективы развития черной металлургии в условиях санкций // Metalinfo.ru. [Электронный ресурс] - 2025. - Режим доступа: <https://www.metalinfo.ru/ru/news/rferrous.html>.

19. Российские предприятия черной металлургии в марте 2025 года выпустили стального проката на 5% меньше, чем в марте прошлого года // Информационно-аналитический портал «Новости промышленности MASHNEWS» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://mashnews.ru/rossijskie-predpriyatiya-chnoj-metallurgii-v-marte-2025-goda-vyipustili-stalnogo-prokata-na-5-menshe-chem-v-marte-proshlogo-goda.html>.

20. Строители подзабыли про Северсталь: как спрос рушит показатели металлурга? // Издание «Market Power»: дата опубликования 3 февраля 2025 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://marketpower.pro/publications/stroiteli-podzabyli-pro-severstal>

21. Зубаревич, Н. Даже оборонка не спасла/ Н. Зубаревич // Сетевое издание «63.ру». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://63.ru/text/economics/2025/04/03/75294623/>.

22. ПАО «Мечел». Консолидированные результаты за 2024 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://mchel.ru/upload/PDF%20%D0%9C%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BB/FY2024__pressrelease_FINAL__rus_.pdf

The use of the Business Confidence Index (IPI) to analyze the dynamics of the development of the Russian ferrous metallurgy in the global market

Konkov Maxim Nikolaevich

Postgraduate student

Samara State University of Economics, Samara, Russian Federation

E-mail: m.n.konkov@gmail.com

Noskov Vladimir Anatolyevich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics, Samara, Russian Federation

E-mail: noskov1962@inbox.ru

KEYWORDS

Ferrous metallurgy, global economic uncertainty, digitalization of the economy, price volatility, external economic shocks, geopolitics, infrastructure, risk management

ABSTRACT

The article examines the current state and development prospects of the Russian metallurgical industry amid geoeconomic instability during 2022–2025. The authors analyze the impact of sanctions, rising transportation costs, and the restructuring of logistical routes on the sector's export capabilities. The Business Confidence Index (BCI) serves as the primary methodological instrument, with its application substantiated by its timeliness, sensitivity to external economic shocks, and predictive capacity. The analysis of BCI dynamics in mining and manufacturing industries reveals a significant decline in business activity in early 2025 following the growth period of 2023–2024. Production statistics indicate a reduction in rolled metal and pig iron output, a decrease in capacity utilization to 61 percent, and deteriorating profit expectations in the mining sector. Concurrently, the study identifies a recovery in steel pipe and hollow section production, alongside stabilization in carbon steel output. The authors identify a complex of internal and external adverse factors: sanctions pressure, declining global metal prices, the elevated key rate of the Central Bank, and the contraction of the construction sector. The conclusion emphasizes the necessity of structural adaptation for metallurgical enterprises through equipment modernization and technological innovation to enhance competitiveness under transformed economic conditions.

Трансформация мирового фондового рынка как результат регионализации мировой валютно-финансовой системы

Кузнецов Алексей Владимирович 

Доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
E-mail: kuznetsov0572@mail.ru

Крайкин Андрей Петрович

Студент,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
E-mail: 244559@edu.fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

регионализация,
глобализация, мировой
фондовый рынок, мировая
валютно-финансовая
система, конфедерация,
мегарегулятор,
криптовалюта, санкции,
региональные объединения

АННОТАЦИЯ

В связи с нестабильностью на мировых финансовых рынках и ростом протекционизма как в развитых, так и в развивающихся странах в последние годы в научных кругах ведется дискуссия о смене тенденции глобализации на регионализацию. При этом в большинстве научных работ преимущественно рассматриваются проблемы реорганизации мировой валютно-финансовой системы, в то время как вопросам, связанным с изменениями на мировом фондовом рынке, не уделяется должного внимания. Целью настоящего исследования является изучение особенностей текущих изменений на мировом фондовом рынке в условиях регионализации мировой валютно-финансовой системы. Используются методы сценарного и системного анализа, а также неортодоксальный институциональный подход, позволивший разработать сценарий регионализации мировой валютно-финансовой системы с формированием валютных блоков стран с едиными нормами регулирования фондовых рынков. В ходе исследования сформировано представление о переходном периоде от глобализации к регионализации мировой экономики. Сформулирована концепция функционирования мирового фондового рынка в условиях разделения мира на региональные блоки стран. В рамках данной концепции выдвинуто предположение о регулировании мирового фондового рынка в новом формате – в рамках региональных конфедераций, которое осуществляется единым мегарегулятором – центральным банком конфедерации. Сформулированы предложения по регулированию мирового фондового рынка, а также межконфедеративных торговых отношений, позволяющие нивелировать потенциальный ущерб от наложения санкций или заморозки активов. Результаты данного исследования могут послужить основой для формирования научных представлений о взаимосвязях трансформации мировой валютно-финансовой системы и мирового фондового рынка в условиях регионализации. Перспективные исследования позволяют перейти к более детальному изучению отдельных аспектов влияния регионализации мировой валютно-финансовой системы на мировой фондовый рынок, а также рассмотреть альтернативные сценарии развития мировой валютно-финансовой системы.

JEL codes: F02; F15; F33; G15

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-168-181>

Для цитирования: Кузнецов, А.В. Трансформация мирового фондового рынка как результат регионализации мировой валютно-финансовой системы / А. В. Кузнецов, А. П. Крайкин. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 2. – С.168-181. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Вплоть до начала 2020-х годов развитие мирохозяйственных процессов характеризовалось

устойчивой тенденцией глобализации мировой валютно-финансовой системы (МВФС). Однако, в последние годы международные валютно-финансовые отношения между странами все чаще обретают черты регионализации [25].

В настоящее время растет число научных работ, посвященных изучению современных процессов регионализации МВФС [15, 17, 20, 24, 26]. Авторы исследований приходят к выводу, что основной ее причиной являются системные риски, сформировавшиеся в международной платежно-расчетной инфраструктуре [8, 19]. В данной связи предлагается создание альтернативных систем расчетов с использованием инновационных или существующих расчетных единиц, включая криптовалюты и альтернативные доллару США и евро резервные валюты, СДР, гипотетическую расчетную единицу группы стран БРИКС и прочее [5, 6, 16, 21]. Исследования ограничиваются изучением трансформации институциональных аспектов платежно-расчетной инфраструктуры и практически не анализируют вопросы влияния регионализации МВФС на мировой фондовый рынок. Одновременно в работах обращается внимание на риски функционирования мирового фондового рынка, аккумулирующего и распределяющего активы преимущественно посредством биржевых площадок США [13, 22]. Риски концентрации финансовых активов в одной единственной стране и стремление к снижению вероятности их реализации выступают главными причинами трансформации мирового фондового рынка.

Несмотря на очевидное усиление тенденций регионализации МВФС, изменения в ее структурных элементах происходят медленно и доллар США по-прежнему занимает доминирующие позиции в мировой финансовой архитектуре [9, 14]. Трансформации на мировом фондовом рынке затягиваются также в связи с отсутствием легитимных механизмов разрешения международных инвестиционных споров, альтернативных существующим в действующей системе [10].

Важно отметить, что процесс регионализации, также как и глобализации, не происходит обособленно от общего тренда развития мировой валютно-финансовой системы. МВФС развивается в сторону усложнения и появления новых форм финансов и активов, поэтому следует рассматривать регионализацию не только как отдельный тренд, но и в совокупности с общей линией развития финансовых технологий в рамках МВФС. В данной связи криптовалюты выступают одним из ключевых нововведений в рамках мировой валютно-финансовой системы [12].

Более того, технология блокчейн позволяет превратить в токены не только денежные единицы, но и активы мирового фондового рынка. Процесс токенизации ценных бумаг был рассмотрен в ряде работ [3, 23]. При этом, стоит упомянуть и вопрос законодательного регулирования новых активов, так как отсутствие регулирования может привести к коллапсу всей МВФС из-за накопления рисков, а также потенциальной возможности использования пробелов нормативно-правового регулирования в целях осуществления незаконной деятельности и отмывания доходов, полученных преступным путем. По этой причине наибольшее количество научных работ относится к сфере законодательного регулирования криптовалют и токенизированных активов [1, 2, 11, 18]. Наконец, в силу того, что все современные инновации в мировой валютно-финансовой системе представлены в цифровой среде, важным аспектом их успешного функционирования является кибербезопасность [4].

Методология исследования

Методологическую основу исследования составляют научные работы в области проблем регионализации мировой валютно-финансовой системы. В рамках исследования использован метод сценарного и системного анализа, а также институциональный подход, позволяющий проводить исследование мирового фондового рынка в тесной взаимосвязи с функционированием мировой валютно-финансовой системы.

Основные результаты

С момента своего формального утверждения в 1944 г. современная МВФС находится в состоянии постоянных изменений. Эти изменения носят скорее революционный, чем эволюционный

характер, что проявляется в их внедрении во время затяжного кризиса системы и постепенном дальнейшем развитии в периоды экономического роста и стабильности. Так, 2022 год стал началом новых масштабных изменений МВФС, которые были вызваны такими спонтанными неэкономическими факторами, как ковидкризис и начало специальной военной операции на Украине. На смену глобализации пришел процесс регионализации МВФС, ведущий к более закрытой форме взаимодействия хозяйствующих субъектов [24, с.144].

До начала 2020-х годов различные государства вынужденно присоединялись к процессам глобализации во избежание отставания в экономическом развитии от своих конкурентов и для извлечения собственных экономических выгод [15, с. 67]. Подключение к глобальным процессам означало использование доллара США в международных расчетах. Однако, по мере снижения доверия к международным платежным системам для некоторых стран проведение расчетов в национальных валютах стало приоритетным, что ознаменовало начало регионализации МВФС [16, с. 249]. Некоторые страны перешли к использованию криптовалют в проведении международных расчетов и даже к бартерному обмену. Тем не менее, несмотря на эти тенденции, доля доллара США в международных расчетах осталась высокой [9, с. 37].

Длительное сохранение за долларом США неформального статуса мировой валюты позволило крупным американским инвестиционным компаниям и банкам сформировать своеобразную коалицию, основывающую свою инвестиционную политику на низких процентных ставках Федеральной резервной системы (ФРС). Созданные в результате такой политики массивные кредитные рычаги воспроизводят риски коллапса мирового фондового рынка, учитывая, что примерно половина его капитализации приходится на фондовый рынок США [22, с. 86]. Более того, попытка ФРС сдерживать инфляцию путем повышения процентных ставок с целью сохранения за долларом статуса стабильной валюты международных расчетов ведет к убыткам компаний, использующих массивный кредитный рычаг, то есть фактически подталкивает фондовый рынок к кризису, что еще больше снижает доверие к доллару [13, с. 59]. В частности, это прослеживается на потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Например, в период пандемии в 2020 г. США испытали серьезный провал по размеру входящих ПИИ, в то время как ПИИ в Китай демонстрировали устойчивый рост [20, с. 77].

Следует отметить снижение доли доллара США в международных резервах стран, что является скорее результатом конкуренции резервных валют, чем следствием текущего кризиса [21, с. 11]. Конкуренция резервных валют заложила основы для трансформации МВФС, поскольку СДР, как коллективная расчетная единица стран – членов МВФ, так и не состоялась как полноценная валюта [6, с. 1292]. В дополнение, после 2022 года страны стали активно формировать новые резервы в золоте как наиболее стабильном активе в период неопределенности. Характерно, что смена тенденции в сторону регионализации обусловлена также недоверием к действующему международному праву в сфере регулирования инвестиционных споров. Крупные транснациональные компании (ТНК) зачастую обладают большими ресурсами и влиянием в разрешении инвестиционных споров, чем небольшие государства, поэтому развивающиеся страны стремятся защитить национального производителя путем введения заградительных мер, ограничивающих возможности ТНК [10, с.10].

Таким образом, в настоящее время уже сформировались причины и предпосылки для дальнейшей трансформации МВФС по пути регионализации. Ключевой особенностью в данной связи выступает формирование вектора дальнейшего развития МВФС не на глобальном, а на региональном уровне. Регионализация МВФС предполагает вхождение стран в определенные экономические блоки, в рамках которых предполагается выстраивание международных экономических отношений в будущем.

Формирование региональных объединений, в целом, является экономически выгодным, так как наличие общих границ упрощает ведение торговли. Страны, географически удаленные друг от друга, несут большие логистические издержки. Помимо этого, уникальность исторического прошлого

отдельных государств проявляется в существовании значительных различий в законодательных нормах, что усложняет взаимодействие в сфере международной торговли, в том числе, когда речь идет о торговле ценными бумагами на фондовом рынке.

В настоящее время наиболее успешным примером регионализации является Европейский союз (ЕС). ЕС – это единственное полноценное региональное объединение конфедеративного типа, в рамках которого частично принята единая валюта, а финансовые институты и торговля регулируются едиными правовыми нормами. Конфедерация – наиболее практичная форма союза суверенных государств, которая может служить моделью будущего формирования региональных объединений стран.

Стоит отметить, что регионализация МВФС не обязательно подразумевает, что блоки стран будут исключительно региональными. Некоторые блоки могут включать в себя страны из другого региона, но со схожими экономическими интересами. Один из таких блоков могут сформировать страны БРИКС+, предпринимающие попытки создания единой расчетной единицы с перспективой ее превращения в единую валюту этого объединения [5, с. 58]. Ключевым аспектом, отличающим регионализацию от глобализации, является многополярность, то есть формирование нескольких экономических блоков влияния [26, с.72]. С этой точки зрения, БРИКС+ выступает не столько региональным игроком, сколько новым полюсом альтернативного сценария глобализации, когда экономическое влияние может равномерно распределиться между странами Запада и Востока. При этом, БРИКС+ также включает в себя один из экономических центров Южной Америки – Бразилию, которая, в свою очередь, может стать центром формирования южноамериканского регионального объединения в рамках регионализации МВФС. Однако, пока что рано говорить о полной интеграции объединения, так как экономики стран, входящих в БРИКС+, обладают значительными отличиями, а системы регулирования их фондовых рынков отличаются настолько сильно, что их интеграция в настоящее время не представляется возможной. В частности, китайская организация фондового рынка предполагает параллельное существование оффшорного и оншорного сегментов, соответственно, для иностранных и национальных инвесторов. Такая модель создает преимущества в плане противодействия усилению рыночной волатильности под влиянием иностранных инвесторов. Одновременно этот подход не позволяет интегрировать китайский фондовый рынок с фондовыми рынками других стран.

Тем не менее, формирование региональных блоков – это длительный эволюционный процесс и изменения в законодательствах участвующих стран со временем могут привести к созданию конфедерации. Такой ход событий предполагает наличие переходного периода от глобализации МВФС, развивавшейся до начала 2020-х годов, к современной регионализации, в течение которого могут произойти изменения на фондовом рынке (ФР), в том числе, в части купли-продажи ценных бумаг (ЦБ).

Схематично эти трансформации изображены на рисунке. Переходный период от глобализации к регионализации МВФС представлен в виде пяти цепочек взаимосвязанных событий на мировом фондовом рынке. Ключевым событием, запустившим начало переходного периода, является расширение списка стран, против которых западные страны вводят санкции. Целью санкций является сохранение влияния стран Запада на мировой арене путем сдерживания опережающего роста ВВП развивающихся стран [14, с. 116–118]. Однако, долговременное введение санкций приводит к обратному эффекту – развивающиеся страны, в особенности, попавшие под санкции, объединяются и формируют устойчивые экономические связи без участия западных стран. Отсутствие поставок импортных товаров приводит к необходимости импортозамещения.

Стоит отметить, что санкции негативно отражаются и на западных странах, так как лишают их рынков сбыта продукции, поэтому в ряде случаев санкции «смягчаются», чтобы снизить негативные последствия для иницирующих их стран. Так, например, приостановление работы платежных систем Visa и Mastercard в России не затронуло обслуживание уже выпущенных карт [8, с. 417].

Более того, санкции против отдельных компаний вынуждают западных инвесторов отказываться от вложений в данные компании из-за риска вторичных санкций, поэтому подсанкционные компании ориентируют новые выпуски ценных бумаг на национальных и региональных инвесторов, для которых риск вторичных санкций не настолько существенен.

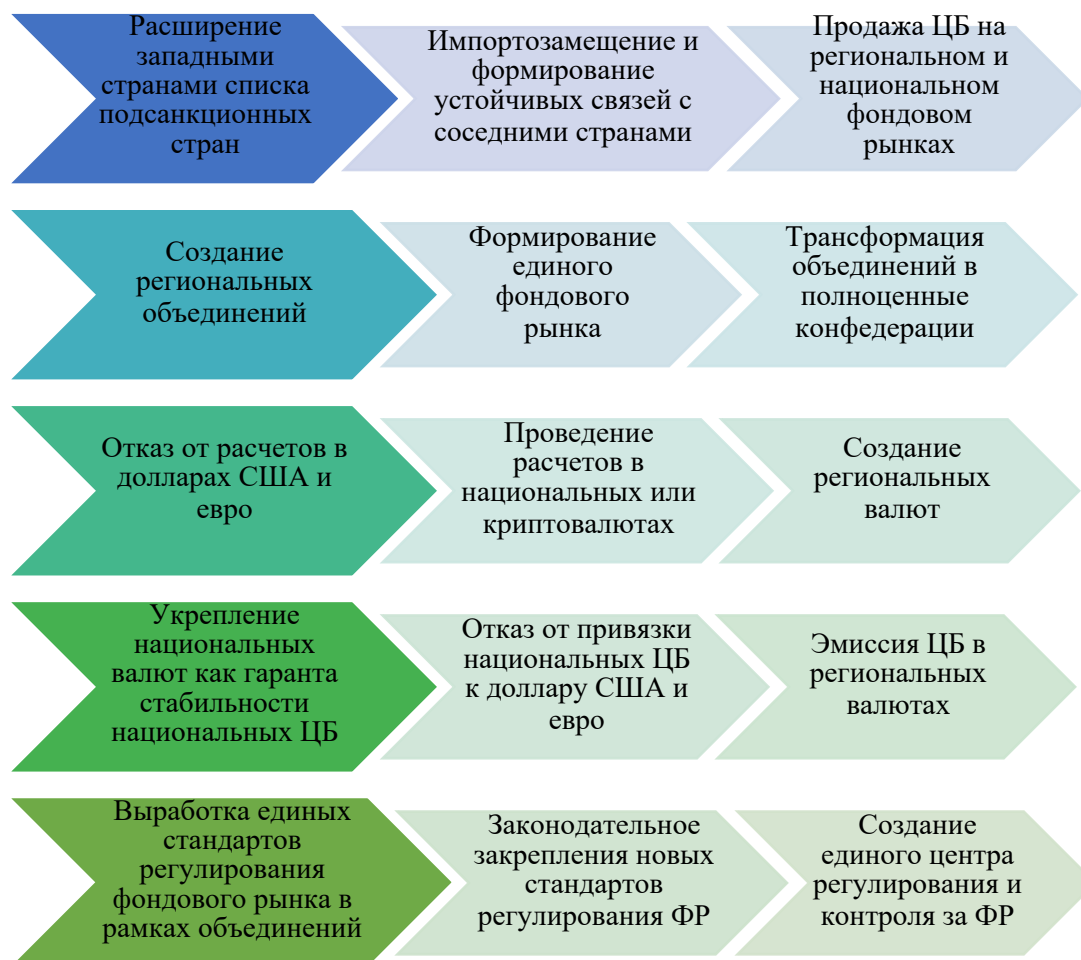


Рисунок 1 – Схема изменений на мировом фондовом рынке при переходе от глобализации к регионализации мировой валютно-финансовой системы

Источник: разработано автором

Устойчивые экономические отношения групп развивающихся стран служат основой для формирования региональных объединений (блоков стран), что позволяет говорить о регионализации мировой экономики [25, с. 99]. Следующим шагом в направлении регионализации является укрепление региональных объединений путем формирования единого фондового рынка. Единый фондовый рынок позволяет беспрепятственно перемещать капитал внутри регионального объединения, способствуя экономическому развитию. Движение капитала из стран с избытком финансовых средств в страны с их дефицитом позволяет первым получать доход, а вторым финансировать необходимые проекты. Постепенное укрепление экономических связей и формирование единого экономического пространства в рамках региональных объединений со временем может привести к формированию международных отношений на конфедеративном уровне. Стоит отметить, что единый фондовый рынок значительно более уязвим к организованной кибератаке, поэтому консолидация фондовых рынков региональных объединений должна происходить в совокупности с ростом общего уровня кибербезопасности [4, с. 23]. Рост кибербезопасности является одним из фоновых процессов, так же как и рост токенизации активов, которые будут происходить вне зависимости от дальнейшего развития мирового фондового рынка по пути регионализации или глобализации, так как эти

процессы обусловлены модернизацией мирового фондового рынка.

Страны, попавшие под санкции США и Евросоюза, стремятся избежать проведения транзакций в долларах США и евро из-за риска их замораживания. При этом, развивающиеся страны, не попавшие в санкционные списки, в ряде случаев также совершают операции в альтернативных платежных инструментах из-за рисков потенциальной блокировки их собственных операций, не связанных со странами, находящимися под санкциями. Операции в национальных валютах становятся одним из наиболее часто используемых альтернативных способов совершения платежей, что обеспечивает полную независимость операций от влияния третьих стран, однако несет более высокие валютные риски в связи со значительно большей волатильностью валют, не имеющих статуса резервных.

Из-за потребности в анонимности транзакций в проведении международных расчетов растет спрос на использование криптовалют с целью снижения риска наложения вторичных санкций на партнеров подсанкционных стран за несоблюдение западных санкций и минимизации риска вмешательства третьих стран в торговые операции. Криптовалюты безусловно обладают преимуществом по сравнению с традиционными системами расчетов. Так, несмотря на наличие открытых ключей в ряде наиболее распространенных криптовалют, сами участники операции остаются анонимными, если неизвестно кому принадлежит аккаунт, на который указывает ключ [7, с. 431]. В пользу криптовалют также говорит независимость системы блокчейн от системы передачи финансовых сообщений SWIFT [19, с. 304]. Криптовалюты могут быть более ликвидными по сравнению с национальными валютами с ограниченной внешней конвертируемостью, поэтому их удобнее использовать в расчетах, особенно со странами с небольшой экономикой. Тем не менее, криптовалюты даже обеспеченные реальными активами, крайне волатильны. Поскольку цена базового актива криптовалюты может существенно изменяться, их использование в расчетах несет высокие валютные риски и может служить только временным решением проблемы в отсутствие альтернативы [17, с. 183].

Помимо анонимности транзакций, важным отличием криптовалют от традиционных валют является отсутствие посредников, что повышает вероятность того, что перевод дойдет до своего получателя [12, с. 64]. Для подсанкционных стран это означает сохранность переводимых средств из-за невозможности их перехвата организациями, которые могут действовать в интересах стран, накладывающих санкции. При этом, важно понимать, что в настоящее время криптовалюты используются многими странами только во внешних расчетах. Хождение криптовалюты внутри страны или полностью запрещено, или сильно ограничено. Связано это как раз с невозможностью отследить участников транзакции или остановить транзакции в случае необходимости. «Само по себе использование (оборот) криптовалют не образует состав преступления, однако, крайне упрощает его совершение» [1, с. 57]. Также неопределенным остается и статус криптовалют, так как валютное законодательство многих стран делит валюты на национальные и иностранные. Согласно этому определению признать криптовалюту валютой невозможно в том случае, если она не была признана в качестве валюты ни в одном другом государстве [11, с. 145]. В это же время другие государства по той же причине не могут признать иностранную криптовалюту валютой, что создает правовой тупик.

Также немаловажным вопросом остается налогообложение криптовалют. Транзакции в криптовалюте всегда являются открытыми, поэтому их легко отследить, однако владельцы криптокошельков могут быть неизвестны для внешних пользователей, что делает операцию закрытой и невозможной для выявления потенциальных доходов для налогообложения пользователей. В случае, если операция является полностью открытой и пользователи известны, то проблемы налогообложения сильно упрощаются. В странах с прецедентной правовой системой вопрос налогообложения криптовалют наиболее простой, так как в этих странах криптовалюты рассматриваются в рамках уже действующей правовой системы как собственность или актив. В случае, если криптовалюта систематически поступает на счет определенного пользователя, то данный пользователь платит подоходный налог, а в случае, если эта криптовалюта еще и держится

на счете продолжительное время или приобретает с целью долгосрочного хранения, то в случае роста стоимости криптовалюты пользователь платит налог на прирост капитала [18, с. 83].

С точки зрения рассмотрения регионализации мирового фондового рынка наибольший интерес представляет другой вид крипто токенов, отличный от криптовалют, а именно, токенизированные ценные бумаги. Например, токены долга соответствуют облигациям или займам и обеспечивают инвесторам выплату процентов [3, с. 61]. В форме токенов могут быть представлены все виды ценных бумаг, сохраняя при этом главное свойство токенов – анонимность. Токенизированные ценные бумаги значительно более стабильный инструмент инвестирования, чем криптовалюты, так как волатильность таких активов соразмерна волатильности реального актива, которым обеспечен токен, в отличие от необеспеченных криптовалют, которые являются преимущественно спекулятивным инструментом [23, с. 160]. Главным недостатком токенизированных ценных бумаг, а именно, токенизированных акций является невозможность принятия участия в деятельности компании вне зависимости от объема токенов, находящихся в собственности [1, с. 36]. При этом, приравнивание токенов к акциям возможно только в случае полного отсутствия анонимности владельца, что несет в себе все вышеописанные риски.

Поиск альтернативных инструментов расчетов в итоге ведет страны к созданию региональных валют в рамках уже сформированных региональных объединений. Ликвидность и стабильность региональных валют существенно выше, чем у национальных валют стран, вошедших в региональное объединение до создания региональной валюты, что подтверждается примером введения евро в ЕС. Тем не менее, создание региональных валют – это длительный процесс, который может занять десятилетия. Даже сегодня еще не все страны Евросоюза перешли на использование евро, а некоторые страны не готовы отказаться от своей национальной валюты в пользу единой европейской. При этом, использование доллара США и евро несет риски уже сегодня, поэтому расчеты в национальных валютах, а также в криптовалютах могут стать основой международных расчетов ближайших десятилетий.

Параллельно росту объемов расчетов, проводимых в национальных валютах, будет происходить укрепление этих валют. Укрепление национальных валют, в свою очередь, будет служить гарантом стабильности ценных бумаг, номинированных в этих валютах. В настоящее время многие компании из развивающихся стран выпускают ценные бумаги, номинированные в резервных валютах, преимущественно в долларах США и евро, чтобы сделать эти ценные бумаги более привлекательными для инвесторов даже внутри страны благодаря снижению валютного риска. В некоторых компаниях выпуски облигаций, номинированных в долларах США и евро, составляют основную часть от всех выпущенных облигаций данных компаний. Тем не менее, в связи с ростом рисков использования доллара США и евро и укреплением национальных валют, компании постепенно отказываются от выпусков облигаций в резервных валютах и ориентируются на выпуск облигаций в национальных валютах. В первую очередь, эта тенденция касается стран, попавших под западные санкции. При этом купоны новых облигаций могут быть привязаны к доллару США или евро, однако выплаты производятся в национальных валютах, что устраняет возможности для вмешательства третьих стран.

Создание региональных валют будет способствовать осуществлению всех выпусков ценных бумаг на региональном фондовом рынке в региональных валютах. Исключение составляют ценные бумаги, выпущенные для мирового фондового рынка, которые могут быть номинированы в валюте другого регионального объединения. Однако такие выпуски должны ограничиваться и не составлять большую часть всех облигационных выпусков какой-либо компании.

Ключевым элементом для создания единого фондового рынка в рамках каждого регионального объединения является выработка единых стандартов регулирования фондового рынка и их закрепление в законодательствах всех стран-членов. Предполагается создание единого центра регулирования и контроля за соблюдением нового законодательства в сфере регулирования

регионального фондового рынка. Данный центр должен выступать мегарегулятором фондового рынка и обладать сетью подконтрольных ему подразделений в каждой стране, входящей в региональное объединение, с целью мониторинга и контроля за соблюдением законодательства.

Итак, в рамках авторского сценария в результате регионализации МВФС в долгосрочной перспективе весь мир может быть разделен на конфедерации, взаимодействующие на фондовых рынках на внутриконтинентальном и межконтинентальном уровнях (таблица).

Таблица 1 – Особенности функционирования мирового фондового рынка в рамках регионализации мировой валютно-финансовой системы

Формат взаимодействия	В рамках конфедерации	Между конфедерациями
Привлечение инвестиций	Отсутствие ограничений на привлечение инвестиций в рамках конфедерации. Есть страны чистые доноры и страны чистые должники. Основная доля инвестиций привлекается в рамках конфедерации.	Привлечение инвестиций из другой конфедерации не должно приводить к утрате контроля над национальными компаниями. Объем инвестированных средств должен быть приблизительно равен объему полученных инвестиций.
Эмиссия ценных бумаг	В валюте конфедерации.	В любых валютах, но в ограниченном объеме. Суммарный объем ценных бумаг, выпущенный в альтернативных валютах, не должен превышать 30% от общего объема выпуска ценных бумаг одного вида.
Регулирование ценных бумаг	Осуществляется единым центром, а также его уполномоченными представительствами в странах, входящих в состав данной конфедерации.	Ценные бумаги подконтрольны законодательству той конфедерации, где были выпущены, даже если сама организация не зарегистрирована в данной конфедерации.
Взаимные расчеты	В валюте конфедерации.	Осуществляются в пропорции 50/50 в валютах двух конфедераций, соответственно. Диспропорции регулируются за счет выпуска рекомендаций компаниям разных секторов о расчете в валюте конфедерации или зарубежной валюте в расчетах с конкретной конфедерацией, а также за счет деятельности госкомпаний, что обеспечивает оптимальный приток иностранной валюты и спрос на валюту конфедерации.
Регулирование частных инвестиций	Ограничения для неквалифицированных инвесторов, сотрудников госорганов, аудиторских фирм и рейтинговых агентств.	Ограничения для неквалифицированных инвесторов и полный запрет для сотрудников госорганов.

Источник: разработано автором

Согласно авторской концепции, внутри одной конфедерации должны быть устранены все барьеры для свободного перемещения финансовых ресурсов. Ряд стран внутри конфедерации

может выступать в качестве чистых кредиторов благодаря положительному сальдо торгового баланса, в то время как у других может наблюдаться его систематический дефицит, и они будут чистыми заемщиками. В межконфедеративном взаимодействии должны действовать более строгие правила, что связано со стремлением не допустить утраты контроля над системно значимыми компаниями, поэтому прямые инвестиции ограничиваются, а продажа некоторых компаний разрешается только резидентам конфедерации, а также государственным органам стран, входящих в данную конфедерацию. Объем средств, инвестированных в другие конфедерации физическими и юридическими лицами, а также органами государственной власти, должен быть приблизительно равен объему полученных инвестиций из других конфедераций, причем это соотношение должно соблюдаться как в отношении всех конфедераций, так и в отношении каждой конфедерации в отдельности, что обусловлено стремлением к снижению риска заморозки активов, поскольку такие действия будут приводить к зеркальной заморозке активов со стороны другой конфедерации в пропорциональном объеме.

Эмиссия ценных бумаг в рамках конфедерации разрешается только в валюте конфедерации с возможностью также выпуска ценных бумаг в валютах других конфедераций. Однако выпуск таких ценных бумаг не должен превышать 30% от общего объема выпуска ценных бумаг одного вида. Такое соотношение представляется оптимальным, позволяющим привлекать инвесторов из других конфедераций, поддерживать курс конфедеративной валюты и не создавать угрозы зависимости от иностранных валют.

Регулирование фондового рынка в рамках конфедерации может быть возложено на специально созданный центр с его уполномоченными представительствами на территориях всех стран, входящих в состав конфедерации. При этом, ценные бумаги остаются подчиненными законодательству той конфедерации, где они были эмитированы, даже если сама компания зарегистрирована в другой юрисдикции.

Взаимные расчеты в рамках конфедерации могут производиться исключительно в валюте конфедерации. Любые другие формы расчетов должны быть законодательно запрещены. Взаимные расчеты с другими конфедерациями могут осуществляться по тому же принципу, что и расчеты в национальных валютах, но с учетом необходимости соблюдения приблизительной пропорции 50/50 в отношении валют всех других конфедераций, также, как и в случае с привлечением инвестиций. Диспропорции должны регулироваться за счет выпуска рекомендаций ряду компаний о расчетах в национальной или иностранной валюте. Выпуск таких рекомендаций предполагается возложить на единый центр регулирования ценных бумаг, то есть организацию, ответственную за эмиссию конфедеративной валюты. Фактически речь идет о Центральном банке конфедерации. Данные рекомендации касаются исключительно крупных компаний. Также диспропорции должны регулироваться путем совершения операций в той или иной валюте государственными компаниями. Пропорция 50/50 позволит не допускать укрепления валюты одной конфедерации за счет ослабления другой, а также будет обеспечивать оптимальный приток иностранной валюты в конфедерацию.

В целом, конфедерация призвана способствовать формированию инвестиционной культуры и стимулировать появление новых инвесторов на фондовом рынке. Ограничения должны распространяться только на тех лиц, чья деятельность может создавать преимущества той или иной компании, а также неквалифицированных инвесторов, что будет способствовать повышению финансовой грамотности. Для неквалифицированных инвесторов должны действовать ограничения на инвестирование в ценные бумаги других конфедераций. На приобретение таких ценных бумаг сотрудниками государственных органов всех уровней должен действовать полный запрет, чтобы не допускать их действий в пользу другой конфедерации.

В формате дальнейшего развития МВФС по сценарию регионализации токенизированные ценные бумаги могут стать одним из ключевых способов инвестирования в иностранные активы, так как такие активы будут избегать угрозы изъятия из-за санкций, а потребность в диверсификации

рисков путем интернационализации инвестиционных портфелей будет существовать всегда. Тем не менее, ввиду угроз, которые несет закрытый формат операций, вряд ли они будут полностью легализованы для всех и без какого-либо контроля. Наилучшим вариантом, по мнению авторов, является участие посредников в виде брокеров, на которых будет возложена задача контроля источников денежных средств, начисления налогов, а также контроля за движением финансовых потоков клиентов с целью своевременно информирования специальных служб конфедерации при подозрении на финансирование преступной деятельности. В противном случае, возможность неуплаты налогов будет стимулировать инвесторов к вложениям в токенизированные активы других конфедераций, что приведет к оттоку капитала в иностранные юрисдикции.

Более того, в вопросе регулирования мирового фондового рынка токенизированных активов может быть заимствован опыт Китайской Народной Республики в формате регулирования фондового рынка. Рынок токенизированных активов в каждой конфедерации будет разделен на оншорный и оффшорный. В рамках оншорного фондового рынка все операции будут проходить в полностью открытом формате, то есть все пользователи смогут видеть всех других пользователей и их операции без анонимности криптокошельков. На оффшорном фондовом рынке будет воспроизводиться закрытый формат взаимодействия с токенизированными активами через специализированных брокеров. Такая система обеспечит соблюдение конфедеративного законодательства и сохранение средств национальных инвесторов от потенциальных санкций. При этом, каждая конфедерация сможет проводить аналитику транзакций с криптоактивами как на оншорном, так и на оффшорном рынках, однако она будет ограничена в возможности введения ограничительных мер ввиду отсутствия подробной информации о собственнике тех или иных токенизированных активов.

Выводы

Таким образом, согласно авторскому сценарию, глобализация мировой валютно-финансовой системы сменяется ее регионализацией, предполагающей разделение мира на региональные блоки, которые впоследствии могут стать полноценными конфедерациями. Создание в рамках таких объединений единого законодательства в сфере фондовых рынков потенциально устраняет какие-либо барьеры для перемещения капитала. Финансовые инструменты на едином фондовом рынке сначала номинируются в национальных валютах, а позднее – в региональной валюте объединения. Привлечение финансовых средств с внешнего рынка минимизируется и осуществляется преимущественно в валюте соответствующей конфедерации. Недоверие, угрозы санкций и заморозки активов стимулируют региональные объединения к жесткому регулированию взаимодействия с другими региональными объединениями, а также минимизации этого взаимодействия. Роль регуляторов фондовых рынков возлагается на вновь созданные центральные банки конфедераций. В современных условиях роста геополитической напряженности сценарий регионализации МВФС представляется чуть ли не единственным выходом из институционального тупика глобализации. Вместе с тем регионализация МВФС предполагает наличие длительного переходного периода, необходимого для укрепления национальных валют, создания полноценных региональных объединений и формирования единого законодательства в сфере регулирования фондового рынка, как ключевых составляющих устойчивого и инклюзивного регионального развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева, Г. Н. Дискуссия по вопросам правового регулирования криптовалют в Российской Федерации: чем будут криптовалюты в России? / Г. Н. Андреева // Социально-экономические, гуманитарные науки и юриспруденция: вопросы теории и практики : сборник материалов III Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 02–14 февраля 2018 года. – Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью «Центр развития научного сотрудничества», 2018. – С. 54-63. – EDN YQXEML.
2. Артемьев, К. И. Современное законодательство и криптовалюта (майнинг криптовалюты) как новое явление в Российской экономике / К. И. Артемьев // International Law Journal. – 2022. – Т. 5, № 5. – С. 34-39. – EDN CTCCIU.
3. Бабошкина, А. А. Криптовалюты и токенизация активов в мировой экономике / А. А. Бабошкина, С. С. Хасанова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 18, № 12(153). – С. 59-64. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2024.12.18.008. – EDN MYEKTU.
4. Белобородько, А. М. Кибербезопасность как один из ключевых факторов интеграции фондового рынка ЕАЭС / А. М. Белобородько // Научные труды Белорусского государственного экономического университета : Сборник научных трудов. Том Выпуск 15. – Минск : Белорусский государственный экономический университет, 2022. – С. 23-29. – EDN DMMXJE.
5. Бунич, Г.А. Перспективы формирования системы расчетов стран БРИКС // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 5, № 4(145). – С. 54-61. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2024.04.05.008. – EDN FDGXNW
6. Галиуллина, Л.Д. Специальные права заимствования: причины появления и дальнейшие перспективы // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 12(149). – С. 1292-1295. – DOI 10.34925/EIP.2022.149.12.255. – EDN FVLBWN.
7. Гриз, Е.А. Блокчейн и эффективность цифровых платежных систем // BIG DATA и анализ высокого уровня : сборник научных статей X Международной научно-практической конференции в двух частях, Минск, 13 марта 2024 года. – Минск: Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, 2024. – С. 427-432. – EDN PRULCR.
8. Джанунц, Я. А. Приостановление работы Visa и Mastercard: последствия и возможные пути решения проблемы // Материалы конференций Института частного права Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) (2021-2022 гг.): Тезисы научных докладов и выступлений VIII и IX Международной научно-практической конференции, II Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Круглого стола и Всероссийского форума, Москва, 01 ноября 2021 года – 31 2022 года. – Москва: Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2023. – С. 416-417. – EDN NSSHIV.
9. Елохов, З.О. Оценка роли доллара США в международных расчетах // Проблемы и перспективы развития АПК региона : Материалы Межвузовской научно-практической конференции. В 2-х частях, Пермь, 30 ноября 2023 года. – Пермь: ИПЦ Прокрость, 2024. – С. 35-38. – EDN PHXAAL.
10. Ибрагимов, Т. К. Механизм разрешения споров, возникающих в международном инвестиционном праве // Endless Light in Science. – 2024. – № 3. – С. 7-11. – DOI 10.24412/2709-1201-2024-3009-7-11. – EDN XXXLZY
11. Ким, М. С. Гражданско-правовой режим криптовалюты: соотношение криптовалюты и безналичных денежных средств / М. С. Ким // Вопросы российской юстиции. – 2022. – № 20. – С. 142-148. – EDN MJEJLB.
12. Корчагина, К. О. Криптовалюта в России. Влияние криптовалют на экономику РФ / К. О. Корчагина // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2022. – № 1(45). – С. 63-66. – EDN XVEFQJ.
13. Кузнецов А.В. Кризисогенность мировой валютно-финансовой системы: фундаментальный анализ // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2022. Т. 15. № 6. С. 46–63.

DOI: 10.31249/kgt/2022.06.03. – EDN: QIRHIU.

14. Кузнецов А.В., Крылова Л.В. (ред.). Россия в мировой финансовой архитектуре. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 203 с.

15. Куренков П.В., Солоп И.А., Чеботарева Е.А., Харитоновна М.Н. Влияние процессов глобализации и регионализации мировой экономики на развитие транспортной отрасли // Вестник транспорта Поволжья. – 2023. – № 4(100). – С. 67-70. – EDN XHJLUN.

16. Лаврова, Л.А., Жигас, М.Г., Кузьмина, С.Н. Криптовалюта как возможная альтернатива дедолларизации мировой валютной системы // Известия Байкальского государственного университета. – 2023. – Т. 33, № 2. – С. 245-256. – DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(2).245-256. – EDN GWNVLA.

17. Новоселов, А.С., Фалев, А.В. Трансформация валютно-финансовых инструментов рынка в условиях регионализации мировой экономики // Пространственная экономика. – 2023. – Т. 19, № 1. – С. 168-186. – DOI 10.14530/se.2023.1.168-186. – EDN NBZMJJK.

18. Перетолчин, А. П. Подходы к налогообложению криптовалют и операций с криптовалютой в законодательстве отдельных зарубежных государств / А. П. Перетолчин // Вестник Восточно-Сибирского института МВД России. – 2023. – № 1(104). – С. 80-89. – DOI 10.55001/2312-3184.2023.60.54.007. – EDN MMREVI.

19. Попова, Ю.С., Ровенских, М. В., Попова Ю.С. Межбанковская система платежей SWIFT и ее альтернативы // Современные проблемы горно-металлургического комплекса. Наука и производство : Материалы девятнадцатой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Старый Оскол, 07 декабря 2022 года. – Старый Оскол: Старооскольский технологический институт (филиал) Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», 2023. – С. 301-305. – EDN XNNWMS.

20. Розанова, Л.И. Структурные сдвиги в российской экономике в новом формате регионализации мирового хозяйства // Вопросы экономической географии и статистики пространственного развития : Материалы XIII научно-практической конференции с международным участием, посвященной К. И. Арсеньеву, Петрозаводск, 09–10 октября 2024 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Первое экономическое издательство», 2024. – С. 75-79. – DOI 10.18334/9785912925382.75-79. – EDN HERPGD.

21. Сахаров, Д.М. Конкуренция резервных валют в условиях полицентрического развития мировой финансовой системы // Финансы: теория и практика. – 2022. – Т. 26, № 1. – С. 6-23. – DOI 10.26794/2587-5671-2022-26-1-6-23. – EDN MCOAJS.

22. Суетин, А.Н. Пантюхин Е.А. Феномен роста американского фондового рынка в условиях кризиса // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2022. – Т. 32, № 1. – С. 80-87. – DOI 10.35634/2412-9593-2022-32-1-80-87. – EDN VDYMDD.

23. Фрумина, С. В. Эволюция цифровой трансформации российского фондового рынка: поэтапный анализ внедрения fintech-решений / С. В. Фрумина // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2025. – № 7-1. – С. 153-163. – DOI 10.17513/vaael.4236. – EDN RNIHJS.

24. Черевко, В.Е. Развитие зеленой экономики в условиях глобальной нестабильности и регионализации мирового хозяйства // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика : сборник статей 14-й Международной научно-практической конференции, Курск, 24 октября 2024 года. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2024. – С. 143-145. – EDN KJAPKJ.

25. Чикова, А.Е. Глобальная регионализация как основа развития мировой экономики // Право и управление. XXI век. – 2024. – Т. 20, № 2(71). – С. 91-101. – DOI 10.24833/2073-8420-2024-2-71-91-101. – EDN CJUZRN.

26. Шилов, А.А., Порфирьев, Б.Н., Гусев, М.С., Колпаков, А.Ю. Россия в условиях регионализации

мировой экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2024. – Т. 68, № 11. – С. 72-83. – DOI 10.20542/0131-2227-2024-68-11-72-83. – EDN EITMOE.

Transformation of the global stock market as a result of the regionalization of the global monetary and financial system

Kuznetsov Aleksei Vladimirovich

Doctor of Economics, Senior Researcher, Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Email: kuznetsov0572@mail.ru

Kraykin Andrey Petrovich

Student,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Email: 244559@edu.fa.ru

KEYWORDS

regionalization, globalization, global stock market, global monetary and financial system, confederation, mega-regulator, cryptocurrency, sanctions, regional associations

ABSTRACT

Due to instability in global financial markets and the rise of protectionism in both developed and developing countries, a debate has been ongoing in academic circles in recent years about the shift from globalization to regionalization. Most academic papers have focused on the reorganization of the global monetary and financial system, while issues related to changes in the global stock market have received scant attention. The purpose of this study is to examine the specifics of current changes in the global stock market in the context of the regionalization of the global monetary and financial system. Scenario and systemic analysis methods were used, as well as an unorthodox institutional approach, which made it possible to develop a scenario for the regionalization of the global monetary and financial system with the formation of currency blocs of countries of a confederal type with uniform standards for regulating stock markets. This study developed a conceptual framework for the transition from globalization to regionalization of the global economy. A concept for the functioning of the global stock market is formulated under conditions of the world's division into regional blocs of countries. This concept proposes regulation of the global stock market in a new format – within the framework of regional confederations, implemented by a single mega-regulator – the confederation's central bank. Proposals for regulating the global stock market, as well as inter-confederation trade relations, are developed to mitigate potential damage from sanctions or asset freezes. The results of this study can serve as a basis for developing scientific understanding of the relationship between the transformation of the global monetary and financial system and the global stock market under conditions of regionalization. Future research allows for a more detailed study of individual aspects of the impact of regionalization of the global monetary and financial system on the global stock market, as well as for considering alternative scenarios for the development of the global monetary and financial system.

Нефтяной сектор БРИКС: роль в мировой энергетике и тенденции развития

Логинов Евгений Леонидович 

Доктор экономических наук, профессор¹, советник директора²

¹ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

²ФГБУН «Центральный экономико-математический институт РАН», Москва, Россия

E-mail: Loginovel@mail.ru

Абхазава Сария Алхасовна 

Студент,

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

БРИКС, Россия, экономика, энергетика, нефть, развитие, управление, инвестиции

АННОТАЦИЯ

Предмет/тема. Рассматриваются проблемы организации развития нефтяного сектора БРИКС с учетом его роли в мировой энергетике. Проанализировано современное состояние и тенденции развития нефтяного сектора БРИКС, сделан вывод, что стабильность объемов производства, наблюдаемая в течение продолжительного периода времени, отражает стратегию нефтедобывающих стран-членов БРИКС по диверсификации экономики и снижению зависимости от экспорта углеводородов. Методология. Для анализа процессов развития нефтяного сектора БРИКС применяется системно-структурный подход, который является инструментом логического «монтирования» причинно-следственных цепочек в рассматриваемой сфере экономических и политических отношений. Результаты. Выявлены ключевые направления развития нефтедобывающих стран-членов БРИКС: сохранение лидирующих позиций на мировом рынке, диверсификацию экономики, развитие новых технологий и обеспечение устойчивого развития. Определены направления развития стран-членов БРИКС с учетом энергетических проблем. Обоснован вывод, что сильная зависимость от нефтяного сектора создает и риски, связанные с волатильностью цен на нефть, истощением ресурсов и необходимостью адаптации к глобальному энергетическому переходу. Выводы/значимость. В условиях попыток давления развитых стран на страны-члены БРИКС целесообразно формирование управленческих инструментов, более тесно координирующих операции стран-членов БРИКС с энергоресурсами, направления поставок энергоресурсов, новые формы и валюты расчетов за поставки энергоресурсов и т.п. Здесь большую роль предлагается отвести России. Предлагается выход на единое управленческое пространство с вычислительной компонентой сверхбольших размерностей в нефтяном секторе БРИКС с опорой на пул цифровых платформ, опытом создания и функционирования которых обладает именно Россия (с учетом опыта СССР). Предлагаемые меры позволяют обеспечить управляемость суперсистемой энергетики БРИКС в условиях критической турбулентности мировой экономики. Применение. Статья может быть полезна научным и практическим сотрудникам, занимающимся аналитической работой в компаниях, в научных и образовательных организациях, сотрудникам органов государственного управления, а также аспирантам и студентам.

JEL codes: F02; F15; F33; G15

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-182-195>

Благодарность: Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Для цитирования: Логинов, Е.Л. Нефтяной сектор БРИКС: роль в мировой энергетике и тенденции развития / Е. Л. Логинов, С. А. Абхазава. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.182-195. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Нефтяной сектор БРИКС, играющий важную роль в мировой энергетике, находится в процессе динамичной трансформации, определяемой сложным взаимодействием глобальных тенденций и национальных стратегических приоритетов [1]. Страны-члены БРИКС, обладая значительными запасами нефти и газа, стремятся не только сохранить свою позицию одного из ведущих мировых экспортеров энергоресурсов, но и диверсифицировать свою экономику, инвестируя в развитие высокотехнологичных отраслей. Нефтяной фактор оказывает доминирующее влияние на экономическое развитие стран-членов БРИКС, формируя как возможности, так и вызовы для устойчивого роста и диверсификации экономики [2].

Среди сущностных характеристик нефтяного сектора, отражающих комплексность и множественность взаимосвязанных аспектов данного понятия могут быть выделены: энергетическая значимость нефти, ее высокая экономическая важность, использование нефти как инструмента геополитического влияния, наличие взаимосвязи с социальным развитием страны, изменчивость нефтяного фактора, влияние на технологическое развитие, как отрасли, так и страны в целом, тесная связь с другими факторами, влияющими на экономическое развитие страны и др. При этом, основными компонентами нефтяного фактора являются: цена на нефть; объемы производства нефти и продажи нефти; внутренняя экономическая политика стран в нефтяной отрасли; использование современных технологий добычи и т.д. нефти.

Влияние нефтяного фактора на экономическое развитие страны комплексно и неоднозначно. Нефть может быть источником богатства и экономического роста, но одновременно создает риски, связанные с зависимостью от колебаний мировых цен и недостаточной диверсификацией экономики. Управление нефтяным фактором требует продуманной экономической политики, направленной на снижение зависимости от сырьевого экспорта, диверсификацию экономики, развитие инновационных технологий и создание устойчивой к внешним шокам экономической системы. Только комплексный подход, учитывающий все аспекты влияния нефтяного фактора, позволит обеспечить устойчивое и сбалансированное экономическое развитие страны. Разработка стратегий, направленных на снижение зависимости от нефти и создание конкурентоспособной экономики – залог долгосрочного процветания. Инвестиции в человеческий капитал, развитие образования и науки, создание благоприятного инвестиционного климата для развития несырьевых секторов – ключевые элементы такой стратегии. Кроме того, необходимо развивать институты, способствующие прозрачности и эффективности управления государственными ресурсами, получаемыми от экспорта нефти, чтобы избежать коррупции и обеспечить рациональное использование средств для развития страны.

Развитие мирового рынка нефти охватывает множество глобальных тенденций, связанных с экономическими, политическими и экологическими процессами. Изменения в структуре спроса, технологические инновации, волатильность цен, стремление к энергетической независимости и экологические требования становятся основополагающими факторами для формирования будущего нефтяного сектора.

Методология исследования

Для анализа процессов развития нефтяного сектора БРИКС применяется системно-структурный подход, который является инструментом логического «монтирования» причинно-следственных цепочек в рассматриваемой сфере экономических и политических отношений.

Нефтяной сектор БРИКС: роль в мировой энергетике

В табл.1 приведены показатели добычи и потребления энергетических ресурсов странами БРИКС.

Как видно из таблицы, доля стран БРИКС по потреблению первичных энергоресурсов превысила 41% мирового потребления. Таким образом, страны БРИКС стали одним из основных участников, определяющих правила игры на мировых рынках энергетических ресурсов.

Таблица 1 – Добыча и потребление энергетических ресурсов странами БРИКС

Показатель	Годы	БРАЗИЛИЯ	РОССИЯ	ИНДИЯ	КИТАЙ	ЮАР	Доля БРИКС в мире
Потребление первичных энергоресурсов, ЭДж	2014	12,83	29,01	27,59	125,02	5,21	36,7
	2023	13,87	31,29	39,02	170,74	4,85	41,9
Добыча нефти, млн т	2014	122,5	537,4	41,6	211,4	-	21,6
	2023	183,7	541,7	32,6	209,9	0	21,5
Потребление жидких углеводородов, млн т н.э.	2014	147,5	157,5	183	538,1	28,2	24
	2023	148,8	174	263,6	799,7	26	28,7
Добыча газа, млрд м ³	2014	20	578,7	31,7	134,5	-	22,1
	2023	23,4	586,4	31,6	234,3	-	21,6
Потребление газа, м ³	2014	40,7	422,2	48,5	188,4	4,3	20,7
	2023	30	453,4	62,6	404,8	4,7	23,8
Добыча угля, млн т н.э.	2014	3,2	170,9	243,5	1 844,6	147,7	61,3
	2023	2,4	219,9	400	2 223,2	129,2	69,4
Потребление угля, млн т н.э.	2014	17,5	87,6	387,5	1 954,5	89,5	65,7
	2023	13,6	91,5	524,9	2 195,5	79,5	74

Источник: *Расширение БРИКС: новый формат партнерства меняет правила глобальной игры / Институт Изучения Мировых Рынков. – Росконгресс, 2024. – 34 с.*

В табл.2 приведены показатели запасов и добычи углеводородов в странах БРИКС.

Таблица 2 – Запасы и добыча углеводородов в странах БРИКС

Страна	Разведанные запасы нефти, млрд барр.	Разведанные запасы природн. газа, трлн м ³	Разведанные запасы угля, млн т	Добыча нефти, млн т	Добыча природн. газа, млрд м ³	Добыча угля, млн т
БРАЗИЛИЯ	11,9	0,2	6 596	183,7	23,4	6,8
РОССИЯ	107,8	33,2	162 166	541,7	586,4	432,5
ИНДИЯ	4,5	0,7	111 052	32,6	31,6	1 010,9
КИТАЙ	26	1,4	143 197	209	234,3	4 710
ЮАР	0	0	9 893	0	0	228,5
ИРАН	157,8	25,4	1 723	214,3	251,7	1,6
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	297,5	6	0	531,7	114,1	0
ОАЭ	97,8	5,8	0	176,1	55,6	0
ЕГИПЕТ	3,1	1,4	190	29,8	57,1	0,1
ЭФИОПИЯ	0	0	0	-	-	0,1
ИТОГО	706,4	74,1	434 817	1 918,9	1 354,2	6 390,4
ДОЛЯ В МИРЕ	40,78	53,7	40,48	42,56	33,36	70,26

Источник: *Расширение БРИКС: новый формат партнерства меняет правила глобальной игры / Институт Изучения Мировых Рынков. – Росконгресс, 2024. – 34 с.*

Как видно из таблицы, доля стран БРИКС по добыче нефти превысила 42%, а по добыче природного газа превысила 33%, по добыче угля превысила 70% мировой добычи.

То есть, и в сфере добычи и поставок углеводородов БРИКС стал одной из ключевых площадок по обороту энергетических ресурсов.

В табл.3 приведены показатели производства и потребления энергии странами БРИКС.

Таблица 3 – Производство и потребление энергии странами БРИКС

Страна	Мощность ВИЭ, МВт	Эмиссия CO ₂ от энергетики, млн т	Производство электроэнергии, ТВт·ч	Потребление первичной энергии, всего, Exajoules	Потребление первичной энергии на душу населения, Gigajoules
БРАЗИЛИЯ	175 262	451	710	13,87	64,1
РОССИЯ	56 880	1 614,7	1 178,2	31,29	216,6
ИНДИЯ	162 963	2 814,3	1 958,2	39,02	27,3
КИТАЙ	1 160 799	11 218,4	9 456,4	170,74	119,8
ЮАР	10 445	425	224,4	4,85	80,3
ИРАН	12 045	683,6	382,9	12,71	142,6
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	443	620,4	422,9	11,6	313,9
ОАЭ	3 058	287,2	165	5,13	539,4
ЕГИПЕТ	6 322	232,1	220,1	3,94	34,9
ЭФИОПИЯ	5 589	14,8	15,5	1,87	14,8
Итого	1 593 801	18 361,5	14 733,6	295,02	80,8
Доля в мире	47,3	52,27	49,24	47,61	77

Источник: *Расширение БРИКС: новый формат партнерства меняет правила глобальной игры / Институт Изучения Мировых Рынков. – Росконгресс, 2024. – 34 с.*

Как видно из таблицы, доля стран БРИКС по производству электроэнергии практически достигла 50% от мировой генерации.

Нефтяной сектор БРИКС: тенденции развития

Рассматривая тенденции развития нефтяного сектора БРИКС, одной из основных среди них следует отметить увеличение инвестиций в повышение эффективности добычи и разработку новых месторождений. Несмотря на глобальный тренд на переход к низкоуглеродной экономике, страны-члены БРИКС продолжают вкладывать значительные средства в развитие нефтегазового сектора, стремясь максимизировать отдачу от своих природных ресурсов. Это связано с тем, что нефтегазовые доходы остаются важным источником финансирования государственных программ развития, в том числе и тех, которые направлены на диверсификацию экономики. Применение передовых технологий в области геологоразведки, бурения и добычи позволяет нефтедобывающим странам-членам БРИКС повышать эффективность производства и снижать издержки, поддерживая свою конкурентоспособность на мировом рынке.

При этом, в частности, по данным на 2024 г., общий объем инвестиций в нефтегазовый сектор арабских стран составил 406 млрд долларов. За этот период было завершено 610 проектов, реализованных 356 иностранными и арабскими компаниями [10].

В отчете Арабской корпорации инвестиций и экспортных кредитных гарантий за 2024 г. говорится, что Соединённые Штаты Америки – ведущий инвестор в нефтегазовом секторе арабского региона по количеству реализованных проектов (85 единиц, или примерно 14% от общего количества). Россия, в свою очередь, заняла первое место по объёму инвестиций – 61,5 млрд долларов, что составляет около 15,2% от общего объёма [10].

Ситуация в мировой энергетике подтверждает существенный потенциал нефтедобывающих стран-членов БРИКС в сфере нефтедобычи. При этом в настоящее время стабильность объемов производства, наблюдаемая в течение продолжительного периода времени, отражает стратегию нефтедобывающих стран-членов БРИКС по диверсификации экономики и снижению зависимости от экспорта углеводородов.

В данном контексте важным направлением развития нефтедобывающих стран-членов БРИКС является диверсификация экспортных рынков. В последние годы нефтедобывающие страны-члены

БРИКС активно расширяют свое присутствие на рынках Европы и Африки.

Диверсификация экспортных потоков позволяет снизить риски, связанные с зависимостью от отдельных рынков, и повысить устойчивость национальных экономик к воздействию внешних факторов. Нефтедобывающие страны-члены БРИКС также активно развивают свою нефтеперерабатывающую и нефтехимическую промышленность, стремясь увеличить добавленную стоимость экспортируемой продукции и снизить зависимость от экспорта сырой нефти.

Нефтедобывающие страны-члены БРИКС также активно инвестируют в развитие цифровых технологий в нефтегазовом секторе. Применение искусственного интеллекта и больших данных позволяет оптимизировать процессы добычи, переработки и транспортировки нефти, повышать эффективность управления активами и снижать операционные расходы. Цифровизация нефтегазовой отрасли является глобальной тенденцией, и нефтедобывающие страны-члены БРИКС стремятся быть в авангарде этого процесса, используя передовые технологии для повышения своей конкурентоспособности.

Помимо этого, одним из наиболее актуальных внешних факторов развития нефтяного сектора БРИКС следует отметить политику вновь избранного президента США Дональда Трампа, который начал вмешиваться в нефтяные рынки, призвав Саудовскую Аравию и ОПЕК увеличить добычу, одновременно пытаясь создать условия для роста добычи в самих США [2;25].

Аналитики уверены, что США не могут быстро нарастить добычу, ожидая, что и Саудовской Аравии сейчас не резон снижать цену. Впрочем, кто-то полагает, что предыдущая администрация США создала дефицит на рынке, который позволит ОПЕК подыграть Трампу. В целом пока никто не ждет ценовой войны, но не исключают ее в будущем за счет «битвы бюджетов» [21].

Влияние нефтяного фактора на экономическое развитие БРИКС

Нефтяной фактор оказывает доминирующее влияние на экономическое развитие стран-членов БРИКС, формируя как возможности, так и вызовы для устойчивого роста и диверсификации экономики. На протяжении десятилетий нефть была и остается основным источником дохода нефтедобывающих стран-членов БРИКС, обеспечивая значительную часть государственного бюджета и финансируя масштабные инфраструктурные проекты, социальные программы и инвестиции в другие сектора экономики [16]. Однако, эта сильная зависимость от нефтяного сектора создает и риски, связанные с волатильностью цен на нефть, истощением ресурсов и необходимостью адаптации к глобальному энергетическому переходу.

Влияние нефтяного фактора на экономику стран-членов БРИКС проявляется многогранно. Прежде всего, нефтегазовый сектор является крупнейшим работодателем, создающим множество высокооплачиваемых рабочих мест, как непосредственно в добыче и переработке, так и в смежных отраслях, таких как логистика, строительство и финансы. Нефтяные доходы финансируют крупные государственные инвестиции в инфраструктуру – строительство современных городов, портов, аэропортов, транспортных сетей и объектов социальной сферы (образование, здравоохранение). Это привело к созданию высокоразвитой инфраструктуры, привлекательной для иностранных инвестиций и туризма, что, в свою очередь, способствует диверсификации экономики [9].

Финансовые потоки, генерируемые нефтяным сектором, позволяют нефтедобывающим странам-членам БРИКС создавать суверенные фонды, которые активно инвестируют в международные активы, диверсифицируя риски и обеспечивая долгосрочный экономический рост. Эти фонды вкладывают средства в различные сектора экономики, включая недвижимость, технологические компании, инфраструктурные проекты и другие стратегически важные активы по всему миру. Это способствует укреплению международных позиций БРИКС и снижению зависимости от колебаний цен на нефть [11].

Однако, зависимость от нефти также создает ряд серьезных вызовов. Волатильность цен на нефть на мировом рынке существенно влияет на экономическую стабильность БРИКС. Снижение цен на нефть может привести к сокращению государственных доходов, уменьшению инвестиций и

замедлению темпов экономического роста. Это создает необходимость разработки мер по смягчению этих рисков и снижению зависимости от углеводородов [3; 8; 14].

Среди подобных мер, в том числе, связанные с переходом к низкоуглеродной энергетике. Потребность в сокращении выбросов парниковых газов и рост популярности возобновляемых источников энергии заставляют страны-члены БРИКС инвестировать в новые технологии, в том числе в развитие солнечной и ветровой энергетике.

Можно выделить следующие направления развития стран-членов БРИКС с учетом энергетических проблем:

- сокращение выбросов в водном и энергетическом секторах с целью достижения нулевого уровня выбросов к 2050 г.;
- исключение использования чистого угля из энергетического баланса, что позволит достичь климатической нейтральности к 2050 г.;
- повышение эффективности потребления энергии как на индивидуальном, так и на институциональном уровнях;
- увеличение доли возобновляемой энергии;
- создание новых рабочих мест в зеленом секторе;
- мобилизация инвестиций для обеспечения энергетического спроса и поддержки экономического роста в стран-членах БРИКС.

Истощение нефтяных ресурсов является еще одним важным вызовом для БРИКС. Несмотря на большие запасы нефти, они конечны, и страны должны готовиться к постепенному снижению добычи в будущем. Поэтому нефтедобывающие страны-члены БРИКС активно инвестируют в развитие других секторов экономики, таких как туризм, логистика, финансы, технологии, стремясь уменьшить зависимость от нефти и создать более устойчивую экономическую модель.

Влияние нефтяного фактора на социальную сферу также заслуживают некоторого внимания. Так, высокий уровень доходов от нефти позволил нефтедобывающим странам-членам БРИКС обеспечить высокое качество жизни для своих граждан, предоставив им доступ к высококачественному образованию, здравоохранению и социальной защите.

Помимо этого, однако, некоторые социально-экономические последствия нефтяного фактора включают, в том числе, следующие [17]:

- избыток углеводородов и активное регулирование государством цен на тепловую энергию и электричество привели к непропорциональному росту потребления этих ресурсов на внутреннем рынке, как, например, в 2008 г., когда БРИКС стали нетто-импортёром газа, несмотря на огромное его производство;
- масштабный реэкспорт, который создаёт непроизводительные доходы и грозит дефицитом, в случае если положение в экономике ухудшится;
- сокращение производительности труда, что объясняется постепенным вовлечением всё большей части трудовых ресурсов в непроизводительные сектора, в первую очередь публичный сектор и строительство.

Инвестиционное сотрудничество

Среди основных успешных направлений взаимодействия в рамках БРИКС можно выделить инвестиционное сотрудничество.

Инвестиционное сотрудничество – основа активности стран-участниц БРИКС. Торговля постоянно растет, что стало возможным благодаря координированным усилиям по снятию барьеров торговли, улучшению топливно-энергетической и транспортно-логистической инфраструктуры, а также выработке новых оптимальных маршрутов поставок и механизмов взаимных расчетов. Также значительная роль в сотрудничестве уделяется финансовым институтам, таким как Новый банк развития, Пул валютных резервов. Именно благодаря подобным организациям страны БРИКС имеют возможность обходить традиционные западные финансовые институты, что способно снизить

финансовую зависимость от западных финансовых институтов, в том числе от доллара, и обойти западные финансовые институты.

Также научно-техническое сотрудничество динамично развивается и охватывает динамичные направления, такие как информационные технологии, искусственный интеллект, возобновляемые источники и «зеленую» энергетику.

Необходимо рассмотреть Новый банк развития как важнейший инструмент финансирования инфраструктурных проектов стран БРИКС и других развивающихся экономик. Например, с 2026 по 2024 год банк одобрил более 130 проектов, сумма которых составляет свыше 32,8 млрд долл США. Согласно данным на конец 2024 года около 60% из всех предложенных проектов были одобрены, что демонстрирует высокий уровень эффективности работы организации и доверия со стороны стран-участниц объединения.

Среди основных направлений финансирования находятся транспортная инфраструктура, а также проекты в области чистой энергетики и энергоэффективности. Около 35% финансирования направленно именно на развитие транспортной инфраструктуры, включающей в себя строительство и модернизацию дорог, железных дорог и портовых объектов, что способствует улучшению логистики и товарооборота между странами БРИКС.

Около 11% от общего объема финансирования приходится на проекты в области чистой энергии и энергоэффективности. Именно эти проекты являются приоритетными для банка, так как соответствуют целям устойчивого развития и климатическим стратегиям развития. Необходимо выделить поддержку возобновляемых источников энергии, модернизацию систем энергосбережения и снижение энергоёмкости предприятий. Также банк продолжает расширять финансирование экологических проектов, в том числе влекущих выпуск «зеленых» ценных бумаг, что отражается в обновленной стратегии на 2022–2026 гг. с обязательством выделить 40% всего объема финансирования для данных областей.

Из 138 проектов, рассмотренных к концу 2024 года около 18 приходятся на Россию, что означает активное пользование Россией инструментами банка. Среди финансируемых проектов – нефтехимический комплекс «ЗапСибНефтеХим» стоимостью 9,4 млрд долларов, где 300 млн долларов предоставил НБР (Новый банк развития) на строительство устойчивой инфраструктуры с использованием чистых технологий. Другим значимым проектом является кредитный проект поддержки системы здравоохранения России в борьбе с COVID-19 на сумму около 873 млн евро.

Был создан и Пул условных валютных резервов как механизм финансовой стабилизации внутри объединения, предназначенный для оказания кратко- и среднесрочной поддержки странам-участницам объединения при возникновении валютных и платежных кризисов. Суммарной его объем составляет около 100 млрд долларов США, а крупнейший вклад в него вносит Китай, Россия, Бразилия и Индия по 18 млрд каждая из стран, ЮАР – около 5 млрд долларов.

Механизм распределения средств строго выстроен и учитывает размеров взносов, позволяя предоставлять до 30% необходимой суммы по усмотрению участников, а при запросе выше 70% - с необходимым согласованием со стороны Международного валютного фонда. Пул создает альтернативу МВФ, снижая зависимость стран-участников от западных финансовых институтов и обеспечивая более гибкое и быстрое реагирование на запросы.

Пул условных валютных резервов продемонстрировал успехи в обеспечении финансовой стабильности стран-членов БРИКС, способствуя сохранению устойчивости национальных экономик в период экономической нестабильности [23].

Страны БРИКС значительное внимание уделяют сотрудничеству в области энергетики, направленной на увеличение доли возобновляемых источников энергии и переход к «зеленой экономике». На данный момент более 2,276 ГВт мощностей возобновляемой энергетики находится на стадии разработки, что составляет свыше 60% от объема новых мощностей в регионах.

Пути развития внешнеторговой деятельности стран-членов БРИКС

Современные глобальные экономические вызовы, включая волатильность цен на углеводороды, геополитическую нестабильность и трансформацию международных торговых отношений, обуславливают необходимость диверсификации экономики стран-членов БРИКС. Несмотря на значительные успехи в снижении зависимости от нефтяного сектора, достигнутые за последние годы, дальнейшее развитие требует углубленной стратегии, направленной на расширение структуры экспорта и импорта. Это позволит не только минимизировать риски, связанные с сырьевой зависимостью, но и создать устойчивую основу для долгосрочного роста.

Доходы от нефтяного экспорта предоставляют странам-членам БРИКС уникальную возможность ускорить цифровую трансформацию экономики, сделав ее более эффективной, устойчивой и удобной для бизнеса и жителей. Внедрение технологий умного города (Smart City) требует комплексных инвестиций в инфраструктуру, данные, искусственный интеллект (ИИ) и интернет вещей (IoT).

В этих условиях остается значительным потенциал для расширения номенклатуры экспортируемой продукции стран-членов БРИКС. Для этого необходимо усилить поддержку высокотехнологичных отраслей, включая возобновляемую энергетику, искусственный интеллект. Развитие этих направлений требует не только финансовых вложений, но и создания благоприятной институциональной среды. Важным шагом может стать расширение государственно-частного партнерства, предоставление целевых субсидий компаниям, ориентированным на экспорт, а также совершенствование системы экспортного кредитования. Параллельно следует активизировать усилия по продвижению национальных товаров на новые рынки, в частности, через участие в международных выставках и укрепление торговых миссий за рубежом.

Особое внимание должно быть уделено диверсификации географической структуры экспорта нефти. В настоящее время основные торговые потоки стран-членов БРИКС сосредоточены в Азии и Европе, тогда как рынки Африки и Латинской Америки остаются недостаточно освоенными. В связи с этим, страны-члены БРИКС активно работают над достижением большей экономической самостоятельности и диверсификацией своих международных связей, уделяя особое внимание укреплению партнерства со странами Африки, а стратегическое географическое положение превращает их, в данном контексте, в важный мировой транспортный узел, обеспечивая превосходную логистическую связь с быстрорастущими рынками названных регионов.

Расширение присутствия в других регионах потребует разработки специализированных стратегий, учитывающих локальные особенности спроса и регулирования. Кроме того, углубление экономической кооперации в рамках организации GCC и с арабскими странами может способствовать росту взаимного товарооборота. Важную роль в этом процессе играет развитие транспортной и логистической инфраструктуры, включая инфраструктурные хабы, что позволит странам-членам БРИКС укрепить позиции в качестве глобальных торговых центров.

Не менее значимым аспектом является диверсификация импорта, направленная на обеспечение устойчивости внутреннего рынка в условиях возможных нарушений глобальных цепочек поставок. Пандемия COVID-19 и последующие кризисы продемонстрировали уязвимость зависимости от ограниченного круга поставщиков критически важных товаров. В этой связи целесообразно разработать стратегию импортозамещения по ключевым товарным группам, сочетающую меры по развитию локального производства и диверсификации источников закупок, что позволит снизить концентрацию рисков.

Важным инструментом диверсификации внешнеторговой деятельности является развитие свободных экономических зон (СЭЗ), которые уже доказали свою эффективность в привлечении иностранных инвестиций и стимулировании экспорта. Дальнейшее совершенствование государственной политики в отношении СЭЗ предполагает комплексный подход, включающий оптимизацию их функционирования и усиление интеграции с национальной экономикой. Расширение перечня разрешенных видов деятельности в СЭЗ является необходимым условием для диверсификации экономики и привлечения компаний, представляющих инновационные и

высокотехнологичные сектора. Особое внимание следует уделить развитию приоритетных отраслей, таких как возобновляемые источники энергии, биотехнологии, информационные технологии и искусственный интеллект. Создание благоприятного инвестиционного климата требует упрощения административных процедур, связанных с регистрацией бизнеса, лицензированием и взаимодействием с государственными органами. Цифровизация административных процессов, внедрение принципа «одного окна» и минимизация бюрократических барьеров способствуют снижению транзакционных издержек и повышению эффективности функционирования СЭЗ. Формирование специализированных кластеров внутри СЭЗ, ориентированных на высокотехнологичные отрасли, способствует концентрации ресурсов и экспертизы, стимулирует инновационную деятельность и создает синергетический эффект для участников кластера. Эффективная интеграция СЭЗ с национальной экономикой предполагает активную передачу технологий и знаний локальным компаниям. Стимулирование создания совместных предприятий, разработка программ обучения и стажировок, а также создание платформ для обмена опытом и лучшими практиками между иностранными и местными компаниями способствуют развитию национальной экономики и повышению конкурентоспособности отечественных предприятий. Кроме того, развитие современной инфраструктуры, привлечение квалифицированной рабочей силы и активное продвижение СЭЗ на международном уровне являются важными факторами успешной реализации политики диверсификации экспорта и импорта нефтедобывающих стран-членов БРИКС.

Ключевую роль в трансформации внешнеторговой модели нефтедобывающих стран-членов БРИКС и достижения диверсификации экспорта и импорта играют также инновации и цифровизация. Внедрение передовых технологий, таких как блокчейн, в таможенные процедуры способно существенно повысить прозрачность и эффективность обработки торговых операций с нефтью, сократить время и затраты на таможенное оформление, а также минимизировать риски коррупции.

Развитие электронной коммерции открывает новые возможности для расширения экспортных рынков и диверсификации товарной структуры экспорта. Государственная поддержка развития платформ электронной коммерции, логистической инфраструктуры и цифровых платежных систем позволит компаниям стран-членов БРИКС эффективно конкурировать на глобальном рынке.

Использование больших данных (big data) для анализа торговых потоков предоставляет ценную информацию о рыночных тенденциях, потребительском спросе и конкурентной среде. Это позволяет компаниям стран-членов БРИКС принимать более обоснованные решения в области ценообразования, ассортиментной политики и выбора целевых рынков, способствуя диверсификации экспорта и оптимизации импортных операций.

Эффективная государственная политика в области цифровизации внешней торговли нефтью должна быть направлена на создание надежной и современной цифровой инфраструктуры, включая высокоскоростной интернет, центры обработки данных и кибербезопасность. Не менее важно инвестировать в развитие человеческого капитала, обеспечивая подготовку квалифицированных кадров, обладающих необходимыми навыками и компетенциями для работы в условиях цифровой экономики. Это включает в себя программы обучения в области информационных технологий, анализа данных, цифровой маркетинг и управления цепочками поставок. Комплексный подход к цифровизации внешней торговли позволит нефтедобывающим странам-членам БРИКС укрепить свои позиции на мировой арене и достичь устойчивого экономического роста.

Наконец, для успешной реализации стратегии диверсификации необходимо укрепление международных торговых соглашений.

Дальнейшее расширение сети преференциальных торговых режимов открывает перед экспортерами стран-членов БРИКС новые возможности для выхода на перспективные рынки сбыта. Снижение торговых барьеров, упрощение таможенных процедур и гармонизация регуляторных норм в рамках преференциальных соглашений способствуют повышению конкурентоспособности

экспортной продукции и диверсификации экспортных потоков, снижая зависимость от отдельных рынков или товаров.

Активная и целенаправленная торговая политика, ориентированная на укрепление международных торговых связей, является важнейшим фактором успешной реализации стратегии диверсификации экспорта и импорта и обеспечения устойчивого экономического роста стран-членов БРИКС.

Россия в БРИКС: возможные пути развития сотрудничества

Россия играет ключевую роль в инфраструктурных инициативах, затрагивающих модернизацию энергетической инфраструктуры, в том числе в рамках Платформы энергетических исследований БРИКС, созданной по инициативе России и поддерживаемой правительственными органами.

В условиях попыток давления развитых стран на страны-члены БРИКС целесообразно формирование управленческих инструментов, более тесно координирующих операции стран-членов БРИКС с энергоресурсами, направления поставок энергоресурсов, новые формы и валюты расчетов за поставки энергоресурсов и т.п. Здесь большую роль предлагается отвести России.

Несмотря на цифровой разрыв между странами-членами БРИКС на основе управленческих технологий, которые лежали в основе Единой энергетической системы СССР (ЕЭС СССР) и Объединенной энергосистемы «МИР», нефтепровода «Дружба», который тогда был самым протяженным в мире, целесообразно формирование объединенного контура поставок ТЭР и управления экономическими транзакциями, связанными с оборотом ТЭР, в рамках большинства стран-членов БРИКС [12]. Предлагается выход на единое управленческое пространство с вычислительной компонентой сверхбольших размерностей в нефтяном секторе БРИКС с опорой на пул цифровых платформ, опытом создания и функционирования которых обладает именно Россия (с учетом опыта СССР по управлению сложными технологическими процессами транспортировки нефти, природного газа и электроэнергии на десятки тысяч километров по территориям разных стран мира, включая страны, входящие в недружественные военные и политические блоки). Предлагаемые меры позволяют обеспечить управляемость суперсистемой энергетики БРИКС, оптимизацию натуральных и финансовых составляющих топливно-энергетических проектов на территории стране-членов БРИКС, в условиях критической турбулентности мировой экономики [6].

Заключение

Влияние нефтяного фактора на экономическое развитие БРИКС является многогранным и сложным [11]. Нефть оказала огромное влияние на экономический рост и развитие инфраструктуры нефтедобывающих стран-членов БРИКС, но также создала зависимость от волатильности цен на нефть и необходимость перехода к более устойчивой экономической модели [4; 7; 15]. В связи с этим, нефтедобывающие страны-члены БРИКС активно работают над диверсификацией своей экономики, инвестируя в новые технологии и, развивая нефтяной сектор, стремятся сохранить баланс между экономическим ростом и устойчивым развитием [5; 19; 24].

Диверсификация экспорта и импорта остается ключевым направлением экономической политики стран-членов БРИКС, обеспечивающим устойчивость стран объединения в условиях глобальных вызовов. Однако, несмотря на значительные успехи в снижении зависимости от нефтяного сектора, дальнейшее развитие требует комплексной стратегии, охватывающей расширение географических рынков сбыта нефти, развитие высокотехнологичных производств и укрепление международных торговых соглашений. Особое значение имеет диверсификация импорта, направленная на снижение рисков, связанных с глобальными цепочками поставок оборудования для отрасли. Внедрение инноваций, цифровизация торговых процессов и эффективное использование свободных экономических зон способны ускорить достижение поставленных целей.

Для успешной реализации стратегии диверсификации рекомендуется:

- активизировать поддержку высокотехнологичных производств, таких как возобновляемая

энергетика, искусственный интеллект, через государственно-частное партнерство, целевое финансирование и налоговые стимулы;

- расширять географию экспорта нефти, уделяя особое внимание рынкам Африки и Латинской Америки, а также углубляя сотрудничество в рамках GCC и с другими арабскими странами;

- стимулировать импортозамещение в критически важных секторах отрасли за счет внедрения современных технологий и развития локальных производственных мощностей;

- оптимизировать работу свободных экономических зон, упрощая административные процедуры, расширяя перечень разрешенных видов деятельности и усиливая интеграцию с национальной экономикой;

- ускорить цифровизацию внешней торговли нефтью, внедряя блокчейн-технологии, развивая электронную коммерцию и т.д.

Таким образом, нефтяной сектор БРИКС постоянно развивается, адаптируясь к изменяющимся глобальным условиям [20]. При этом современная стратегия развития нефтяного сектора БРИКС направлена на сохранение лидирующих позиций на мировом рынке, диверсификацию экономики, развитие новых технологий и обеспечение устойчивого развития стран-членов БРИКС [22]. БРИКС стремится к балансу между экономическими интересами, социальной ответственностью и экологической безопасностью, что позволяет странам успешно развиваться в условиях глобальной конкуренции [13]. Важными тенденциями развития нефтяного сектора БРИКС является увеличение инвестиций в повышение эффективности добычи и разработку новых месторождений, диверсификация экспортных рынков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеев, А. И. Стратегическое конструирование мировых товарных рынков: уроки обрушения цен на нефть для России / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов, А. Н. Райков // Экономические стратегии. – 2015. – Т. 17, № 2(128). – С. 18-27.
2. Агеев, А. И. США, Китай, Россия: конфликтные уязвимости в условиях транзита к новой геостратегической парадигме / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов // Экономические стратегии. – 2024. – Т. 26, № 6(198). – С. 16-25.
3. Агеев, А. И. Формирование общего рынка нефти и нефтепродуктов ЕАЭС: фундамент союзного островка стабильности в бушующем мировом океане глобальных спекуляций / А. И. Агеев, Е. Л. Логинов, А. Н. Райков // Экономические стратегии. – 2015. – Т. 17, № 5-6(130-131). – С. 8-21.
4. Андрианов В.Д. Новый банк развития БРИКС и формирование альтернативной мировой валютной системы // Белорусский экономический журнал. 2024. № 2 (107). С. 44-57.
5. Бойко И.В. Взаимная торговля стран БРИКС в логике интеграционного взаимодействия // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2025. Т. 19. № 2 (52). С. 33-43.
6. Грабчак, Е. П. Внедрение цифровых сервисов для управления научно-технической деятельностью в топливно-энергетическом комплексе России с опорой на суперкомпьютерные технологии / Е. П. Грабчак, И. И. Епишкин, Е. Л. Логинов // Информационные технологии. Проблемы и решения. – 2024. – № 4(29). – С. 6-12.
7. Горчаков В., Устимова А. ESG-финансы и отчетность в странах БРИКС: общие знаменатели // Аналитический комментарий. 2024. №4. С. 1–13.
8. Гринивецкий И.И., Гамбеева Ю.Н. Ключевые характеристики стран БРИКС на фоне мировой экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2024. № 10 (492). С. 186-193.
9. Гукасян Г.Л. Экономическая модернизация и инфраструктура: опыт Объединенных Арабских эмиратов / Г.Л. Гукасян, А.Д. Разин // Инновации и инвестиции. 2019. №12. С. 54-60.
10. Инвестиции в нефтегазовый сектор арабских стран достигли US\$406 млрд [Электронный ресурс] // Russian Emirates. Точка доступа: <https://www.businessemirates.ae/news/uae-property-news/investitsii-v-neftegazovyyu-sektor-arabskikh-stran-dostigli-us-406-mlrd/> (дата обращения: 18.01.2026)
11. Исаев В.А. Новая роль суверенных фондов в экономическом развитии арабских монархий персидского залива / В.А. Исаев, А.О. Филоник // Вестник Московского университета. Серия 13. Востоковедение. 2019. №4. С. 109-126.
12. Логинов, Е. Л. Внедрение цифровых платформ для управления трансграничными цепочками ресурсных поставок / Е. Л. Логинов, А. А. Шкута // Аудиторские ведомости. – 2023. – № 4. – С. 282-285.
13. Логинов, Е. Л. Мировой рынок нефти: ключевые факторы / Е. Л. Логинов, С. И. Борталевич, А. А. Шкута // Мир новой экономики. – 2016. – № 4. – С. 82-89.
14. Логинов, Е. Л. Мировые энергетические рынки: формирование и развитие с участием России / Е. Л. Логинов, А. А. Шкута ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2019. – 264 с.
15. Макаров, В. Л., Бахтизин А.Р., Логинов Е.Л. Применение экономико-математических методов и моделей оптимального планирования в цифровой экономике будущего (ЦЭМИ АН СССР и ЦЭМИ РАН: прогностическая интерпретация и развитие научного наследия нобелевских лауреатов Л. В. Канторовича и В. В. Леонтьева). – Москва: Центральный экономико-математический институт РАН, 2022. – 248 с.
16. Мировые финансы в условиях системных, технологических и экологических трансформаций / И. А. Балюк, Г. А. Бунич, А. Г. Глебова [и др.]. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2024. – 232 с.
17. Объединенные Арабские Эмираты: монархический либерализм [Электронный ресурс] // Московский Центр Карнеги – Точка доступа: <https://carnegie.ru/2017/03/24/ru-pub-68389> (дата обращения: 18.01.2026).

18. Расширение БРИКС: новый формат партнерства меняет правила глобальной игры / Институт Изучения Мировых Рынков. – Росконгресс, 2024. – 34 с.
19. Страны, приглашенные в БРИКС: перспективные направления научно-технологического сотрудничества с Россией. Аналитический доклад. – Ижевск: «Принт», 2024. – 152 с.
20. Ткаченко И.Ю., Пискунов С.В. Особенности государственной поддержки российского экспорта в страны БРИКС // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 4. С. 26-35.
21. Трамп давит на ОПЕК [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Нефть и Капитал» – Точка доступа: <https://oilcapital.ru/news/2025-02-03/tramp-davit-na-opек-5314104> (дата обращения: 18.01.2026).
22. Трегубенко Ф.В. Расширение БРИКС: особенности и преимущества для России // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 11. С. 27-41.
23. Чиброва В.С. Расширение БРИКС в условиях фрагментации мировой экономики: новые вызовы и возможности / ВКР. – Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2025. – 65 с.
24. Яковлев И.А., Тихонова А.А., Черкасов В.Ю. Международные расчеты: вызовы и возможные решения для БРИКС // Финансовый журнал. 2024. Т. 16. № 6. С. 8-23.
25. US and international oil producers are pushing back on the Trump administration's plan to pump more crude [Электронный ресурс] // Insider Inc. and finanzen.net GmbH (Imprint) – Точка доступа: <https://markets.businessinsider.com/news/commodities/trump-oil-energy-drilling-plan-opек-industry-production-wti-brent-2025-2> (дата обращения: 18.01.2026).

The BRICS Oil Sector: Its Role in Global Energy and Development Trends

Loginov Evgeny Leonidovich

Doctor of Economic Sciences, Professor¹, Advisor to the Director²

¹Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

²Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences (CEMI RAS), Moscow, Russia

E-mail: Loginovel@mail.ru

Abkhazava Sariya Alkhasovna

Student,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

KEYWORDS

BRICS, Russia, economy, energy, oil, development, management, investment

ABSTRACT

Subject/Topic. The article examines the problems of organizing the development of the BRICS oil sector, taking into account its role in the global energy industry. The current state and development trends of the BRICS oil sector are analyzed, and it is concluded that the stability of production volumes observed over a long period of time reflects the strategy of the BRICS oil-producing countries to diversify their economies and reduce dependence on hydrocarbon exports. **Methodology.** To analyze the development processes of the BRICS oil sector, a systems-structural approach is used, which is a tool for logically «assembling» cause-and-effect chains in this area of economic and political relations. **Results.** Key areas of development for the BRICS oil-producing countries are identified: maintaining a leading position in the global market, diversifying the economy, developing new technologies and ensuring sustainable development. **Development directions** for the BRICS member countries are determined, taking into account energy issues. The conclusion is substantiated that strong dependence on the oil sector also creates risks associated with oil price volatility, resource depletion and the need to adapt to the global energy transition. **Conclusions/Significance.** Given the pressure exerted by developed countries on BRICS member states, it is advisable to develop management tools that more closely coordinate BRICS member states' energy operations, energy supply routes, new forms and currencies of payment for energy supplies, etc. Russia is expected to play a major role in this area. The proposal proposes establishing a unified management space with a high-dimensional computing component in the BRICS oil sector, relying on a pool of digital platforms, the creation and operation of which Russia possesses (considering the experience of the USSR). The proposed measures will ensure the manageability of the BRICS energy supersystem amidst critical global economic turbulence. **Application.** This article may be useful to researchers and practitioners engaged in analytical work in companies, scientific and educational organizations, employees of government agencies, as well as graduate and undergraduate students

Стратегия стоимостного инвестирования в недооцененные акции российских компаний

Дуброва Татьяна Антоновна *

студент,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

E-mail: tata.dubrova@gmail.com

Нарыжная Яна Владимировна  *

студент,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

E-mail: anaryznaa@gmail.com

Семяшкин Ефим Григорьевич  *

канд. экон. наук, доцент,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

E-mail: EGSemyashkin@fa.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

стоимостное инвестирование, фондовый рынок, недооцененные акции, фундаментальный анализ, инвестиционная привлекательность, финансовые мультипликаторы, коэффициент Грэма, нефтегазовый сектор, металлургия, добыча полезных ископаемых, электроэнергетика

АННОТАЦИЯ

Современный фондовый рынок России столкнулся со значительным количеством вызовов и угроз. Вследствие санкций недружественных стран, уходом многих инвесторов с национального рынка, их скептическим отношением к перспективам развития промышленности страны акции российских компаний крайне обесценились. При этом рыночная стоимость данных ценных бумаг зачастую не отражает действительного устойчивого развития российских предприятий. Сегодня на фондовой бирже можно выделить недооцененные компании разных отраслей. Сложной задачей для инвестора является проведение корректного и комплексного анализа деятельности значительного количества предприятий для выявления признаков недооцененности их акций. В данном исследовании была применена одна из наиболее известных и широко используемых стратегий – стратегия стоимостного инвестирования по отношению к акциям крупных российских компаний, котирующимся на биржевом рынке. Количественный (фундаментальный) анализ представлен различными финансовыми показателями, характеризующими эффективность деятельности организаций, а также коэффициентом Грэма, что в совокупности с качественной оценкой корпоративной политики, стратегии развития и роли компаний на рынке позволило сформировать наиболее полную оценку соответствия рыночной стоимости их ценных бумаг справедливой. По результатам анализа были отобраны те эмитенты, чьи акции можно отнести к категории недооцененных. По мнению авторов, на российском рынке из стратегически важных отраслей следует выделить 3 перспективные организации, в которые инвесторам необходимо вкладываться для получения более высокой доходности в будущем. Стоит отметить, что представленный анализ дает возможность с хорошей точностью выделять недооцененные компании на рынке, однако для снижения риска попадания в «ловушку стоимости» анализ можно расширить за счет использования дополнительных финансовых показателей и нефинансовой информации

JEL codes: G11, G32, G17

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-196-212>

Для цитирования: Дуброва, Т.А. Стратегия стоимостного инвестирования в недооцененные акции российских компаний / Т. А. Дуброва, Я. В. Нарыжная, Е. Г. Семяшкин. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.196-212. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

Фондовый рынок – важная часть финансовой системы, позволяющая государству развиваться динамично и устойчиво. С помощью данного сектора возможна эффективная аллокация капитала: организации привлекают финансирование через размещение ценных бумаг, а инвесторы формируют доходный портфель, при этом оба экономических субъекта участвуют в экономическом росте страны.

Введенные в 2022 году санкции спровоцировали глубокую просадку на российском фондовом рынке, вызвав масштабное обесценение ценных бумаг. Текущая недооцененность акций во многом обусловлена геополитической неопределенностью, и стабилизация ситуации способна стать катализатором восстановления доверия инвесторов и роста котировок. Инвесторы, приобретающие недооцененные долевые ценные бумаги в текущих рыночных условиях, получают двойную выгоду: потенциальный доход от увеличения капитализации при восстановлении котировок и стабильный денежный поток за счет дивидендных выплат.

В перспективе нормализация международных отношений и стабилизация экономики в сочетании с существующими ресурсами и повышением объемов инвестиций в отрасли могут позволить российским компаниям расширить масштабы своей деятельности и повысить их рыночную оценку на фондовой бирже.

С целью выявления на фондовом рынке России недооцененных акций и определения наиболее перспективных компаний для инвестирования на долгий срок был проведен фундаментальный анализ деятельности российских организаций с использованием финансовых показателей [31]. В задачи данного исследования входило обозначение стратегии инвестирования в недооцененные акции компаний; изучение финансовых показателей, используемых при стоимостном инвестировании; качественный и количественный анализ деятельности предприятий стратегически важных отраслей страны и выявление наиболее перспективных компаний для долгосрочного инвестирования.

Стратегии поиска недооцененных акций уже рассматривались как российскими, так и зарубежными инвесторами и финансистами, которые изучали в том числе эффективность использования различных видов показателей для анализа и их влияние на формирование инвестиционного портфеля. Так, в научной работе Н.В. Кузиной и В.Р. Комарова «Выявление недооцененных акций на фондовом рынке Российской Федерации с помощью коэффициента Грэма» приводятся способы оценки инвестиционной привлекательности и анализ деятельности крупных российских компаний по состоянию на 2023 год [7]. Однако, в данном исследовании для анализа используется лишь коэффициент Грэма и его соотношение с рыночной стоимостью акций, которые являются важными показателями оценки недооцененности ценных бумаг, но не дают полной картины о деятельности компании и ее роли на российском рынке. Также для анализа были выбраны три компании (ПАО «Татнефть», ПАО «Белуга Групп», ПАО «Сбербанк»), что не может позволить сделать объективные выводы о взаимосвязи между размерами компании и оценкой ее ценных бумаг, а также состоянии отрасли в целом.

Среди прикладных исследований можно выделить работу Г.С. Чеботаревой «Роль оценочных мультипликаторов в создании рейтинга инвестиционной привлекательности электроэнергетических компаний России», в которой используются многие финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности четырнадцати компаний энергетического сектора страны и формирующие выводы о стоимости ценных бумаг по состоянию на 2014 год [8].

Среди зарубежных работ стоит выделить исследование «Analysis of Financial Performance of Undervalued Companies in the Manufacturing Sector on the Indonesian Stock Market» от 2024 года [1]. Авторы исследовали метод стоимостного инвестирования и провели количественный анализ индонезийского фондового рынка (178 компаний) за пять прошедших лет (2017-2021 гг.) с помощью таких финансовых показателей, как BV, P/BV, Return on Equity, P/E и D/E. Результатом исследования стало выявление 6 компаний, чьи акции можно отнести к категории недооцененных.

Авторы исследования «Fundamental Valuation of Construction Stocks: A Content Analysis from

Property Developers» сравнивали результаты, полученные в ходе проведения оценки стоимости акций 10 крупнейших строительных компаний Малайзии тремя способами: P/E, EPS и the Dividend Growth Valuation Model (модель, основанная на анализе текущей стоимости ожидаемых потоков дивидендов) [2]. Первые две модели показали, что строительные компании крайне недооценены и могут рассматриваться для инвестирования, однако оценка на основе анализа темпов роста дивидендов указывала на переоцененность акций.

Стоит отметить, что во многих исследованиях по стоимостному инвестированию преимущественно используется количественный метод, основанный на выборе основных финансовых показателей. Такой важный показатель, как коэффициент Грэма, в основном не применяется для оценки акций компаний. Более того, не проводится качественный анализ, хотя общая характеристика деятельности компании, оценка ее бизнес-модели и динамики отрасли помогают определить долгосрочную устойчивость и перспективы компании и тем самым избежать «ловушек стоимости».

В данной работе представлены качественный и количественный анализы, комбинация которых позволяет избежать распространенных ошибок при оценке акций, использован коэффициент Грэма, а также приведен сравнительный анализ крупных компаний наиболее экономически важных отраслей России.

Методы

В основе проведенного исследования лежит метод фундаментального анализа, направленный на выявление недооцененных ценных бумаг российских эмитентов [9]. Сбор первичных данных осуществлялся из публичных источников: официальной финансовой отчетности компаний по МСФО за 2024 год и данных биржевых котировок с Московской биржи.

Для проведения анализа были отобраны компании из 1, 2 и 3 эшелона на российском фондовом рынке в трех секторах [15]. На данный момент такие отрасли, как нефтегазовая отрасль, металлургия и добыча полезных ископаемых, электроэнергетика, составляют большую часть Индекса МосБиржи: 49%, 14% и 3% соответственно. Учитывая специфику российской экономики и отдельных организаций, существует перспектива вложений в такие компании.

Из анализа были исключены организации, функционирующие в банковской отрасли и страховании, в связи со спецификой их деятельности и структурой собственности, а также организации, у которых в открытом доступе отсутствует отчетность МСФО за 2024 год [17, 23].

Для достижения поставленной цели был применен комплекс количественных и качественных методов. Количественный анализ включал расчет системы финансовых мультипликаторов, которые позволяют оценить, насколько справедливая стоимость ценной бумаги отличается от рыночной [3, 4]:

1) P/E (Price to Earnings) – соотношение текущей цены ценной бумаги к прибыли, приходящаяся на 1 акцию компании.

Чем ниже P/E, тем дешевле стоят бумаги эмитента относительно прибыли на акцию. Сравнение данного показателя компании нужно осуществлять с организациями, функционирующими в том же секторе экономики. Высокое значение P/E компании относительно конкурентов означает, что рынок ожидает получение ею прибыли.

2) P/S (Price to Sales) – сравнение цены акции и выручки, приходящаяся на 1 ценную бумагу.

Чем ниже значение P/S, тем быстрее компания окупит свою стоимость за счет выручки. В среднем по рынку оптимальным считается P/S, равный 2. Если же значение показателя ниже 1, то компания недооценена. Для проведения корректного анализа необходимо учитывать отраслевые особенности и проводить сравнение с конкурентами.

3) P/BV (Price to Book at Value) – соотношение в стоимостном выражении акций, торгующихся на биржевых площадках, и активов компании за вычетом краткосрочных и долгосрочных обязательств. Чем ниже значение, тем более недооценена компания, так как ценные бумаги продаются дешевле, чем стоят активы. Значение показателя должно быть меньше 1, но больше 0, когда собственный капитал

компании больше капитализации.

4) EV/EBITDA (Enterprise Value to Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – сравнение стоимости компании и ее прибыли до налогообложения, взимания процентов и вычета амортизации.

Показатель позволяет более точно сравнивать различные бизнесы с разной учетной политикой, так как в расчете учитываются реальная рыночная цена компании и прибыль до налогообложения.

5) Долг / EBITDA (Debt to Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – отношение чистого долга компании к EBITDA. Данный показатель отражает период, необходимый организации для погашения всех своих долговых обязательств при текущем уровне EBITDA без привлечения дополнительных средств.

Чем ниже значение Долг/EBITDA, тем меньше лет понадобится компании, чтобы погасить обязательства.

6) Коэффициент Грэма (V) – показатель инвестора Бенджамина Грэма рассчитывается как отношение стоимости активов компании за вычетом ее обязательств перед контрагентами (кредитными организациями, поставщиками и т. д.) к количеству выпущенных акций.

На современном фондовом рынке к недооцененным акциям принято относить ценные бумаги, рыночная стоимость которых составляет 50-70% от коэффициента.

7) PI (потенциальная доходность) - соотношение коэффициента Грэма (V) и рыночной стоимости P. Благодаря показателю можно предположить, на сколько акция возрастет в цене.

Полученные в результате расчетов числовые значения подвергались сравнительному анализу посредством ранжирования компаний внутри отдельного сектора экономики по каждому из рассчитанных показателей.

Качественный анализ заключался в экспертной оценке бизнес-моделей отобранных эмитентов, их конкурентных позиций, долгосрочных стратегий развития и макроэкономических факторов, влияющих на отрасль.

Совокупное применение количественной и качественной оценок позволило идентифицировать компании, чьи акции обладают признаками недооцененности, и минимизировать риски попадания в «ловушки стоимости».

Теоретическая часть

Фондовый рынок является центральным звеном финансового рынка и выполняет важную роль инфраструктуры для перераспределения свободных средств и получения инвестиций. Благодаря существованию фондового рынка компании имеют возможность привлечь необходимые ресурсы на развитие бизнеса, расширение деятельности через выпуск ценных бумаг и продажу их инвесторам. Инвесторы – физические или юридические лица – могут разместить на фондовом рынке свои свободные денежные средства и получить за это дополнительный капитал, купив ценные бумаги и в последующем заработав доход от вложения.

В России рынок ценных бумаг является приоритетным направлением для развития. По состоянию на 2024 год капитализация российского фондового рынка составляла приблизительно 57 триллионов рублей (на конец августа 2025 года – 54 триллиона) или 34% от ВВП (для сравнения – в США данная цифра составляет 186%, в Японии – 153%, в Индии – 1118%, в Китае – 57%), что указывает на его крайнюю недооцененность. В конце марта предыдущего года Президент Российской Федерации Владимир Путин поставил цель Правительству РФ и Банку России достичь капитализации фондового рынка в 66% от ВВП к 2030 году, то есть увеличить рынок примерно в 3 раза, до 193 триллионов рублей [27]. Для достижения цели государство стремится активно привлекать частных инвесторов в развитие экономики, стимулировать компании выходить на IPO, вводя налоговые льготы, преференции, финансовую поддержку и иные меры, направленные на усовершенствование новых механизмов привлечения ресурсов.

Кроме того, в целях повышения прозрачности рынка и увеличения его привлекательности

Центральный банк в 2026 году планирует запустить проект по присвоению рейтинговых звезд акциям российских эмитентов. Предполагается присвоение долевой ценной бумаге рейтинга количественно измеримого показателя, характеризующего соотношение рыночной цены акции и ее справедливой стоимости, определенной аналитиками кредитных рейтинговых агентств.

В 2022 году Россия столкнулась с рядом санкций, которые вызвали обвал фондового рынка, падение Индекса МосБиржи, приостановку торгов на ней, введение запрета на покупку ценных бумаг компаний из недружественных стран, девальвацию валюты и иные негативные последствия. В 2024 году отрицательное влияние на российский фондовый рынок оказывали жесткие монетарные условия, сохранение геополитической напряженности и новые ограничения. Так, по итогам года Индекс МосБиржи снизился на 6,97%, акции многих российских компаний на фондовой бирже стали оцениваться сильно ниже справедливой стоимости [13, 22].

Фондовый рынок России относится к категории недооцененных. Об этом свидетельствуют следующие факторы [26]:

- высокая геополитическая премия, а с 2022 года высокая ключевая ставка, которые заложены в стоимость акций;
- среднее значение показателя P/E в 2024 году находилось на уровне приблизительно 6х, в то время как средний уровень мультипликатора по развивающимся странам равен 12,7х.
- низкое значение индикатора Баффета (отношение капитализации рынка к ВВП), которое на 2024 год составляло 34%, когда в США данный показатель составляет 178%, в ЮАР – 289%.

Несмотря на негативные тенденции, российский рынок ценных бумаг начинает постепенно восстанавливаться и сокращать разрыв дисконтов по сравнению с рынками других стран. Это происходит во многом благодаря успешной адаптации к санкциям самой экономики и отдельных компаний, что позитивно отражается на прибыли и дивидендах. Помимо этого, рынок становится более ликвидным из-за открытия новых инвестиционных счетов и повышенной активности уже существующих. Многие крупные компании в 2024 году начали платить дивиденды, а на рынок акций вышли 14 новых эмитентов.

Прогнозируется, что рынок ценных бумаг в России в ближайшие годы будет еще больше расти, преодолевая кризисное состояние. Аналитики утверждают, что в 2025 году стоимость активов Московской Биржи с учетом реинвестирования и дивидендных выплат может увеличиться на 50% при условии снижения ставки Центрального банка РФ и относительной стабильности российской экономики.

Инвестору важно определиться со стратегией инвестирования и правильно проанализировать актив с учетом цели получить в будущем доход. Многие известные предприниматели, сделавшие свою карьеру, вкладывая средства в рынок акций, предпочитают инвестировать в недооцененные компании. Данную стратегию называют «стоимостным инвестированием».

Основы стоимостного инвестирования заложили профессор Бенджамин Грэм и Дэвид Додд еще в 1940-е годы. Их ученик, Уоррен Баффет, является инвестором, который входит в список 10 богатейших людей в мире по мнению Forbes [11]. В 1989 году свою стратегию инвестирования в недооцененные компании он назвал «Инвестирование в окурки сигары». Согласно данной стратегии, инвестор вкладывается в компанию, стоимость акций которой снижена в силу различных негативных обстоятельств (судебных разбирательств с участием компании, отсутствием спроса на продукцию фирмы и т. д.). В таких случаях оказать положительное влияние на стоимость ценных бумаг могут спекулятивные действия финансовых участников, выкуп бумаг крупными инвесторами-спасителями, иные внешние вливания ресурсов и так далее.

Множество брокеров, инвестиционных платформ публикуют аналитические работы, в которых обозревают возможности такого инвестирования. В 2023 году известный российский брокер Инвестиционная компания БКС Мир Инвестиций даже запустил образовательную программу по стратегии инвестирования в недооцененные российские компании.

Данная стратегия не только позволяет инвестору заработать в будущем за счет изменения стоимости ценной бумаги, но и позитивно влияет на капитализацию всего фондового рынка. При этом недооцененные ценные бумаги привлекательны для инвесторов в том случае, если допускается, что существующие проблемы имеют лишь временный характер и их решение приведет к выравниванию рыночной и справедливой стоимости акций.

Практическая часть

Одним из популярных в России секторов для инвестирования является нефтегазовый. Компании, представляющие данную отрасль, отличаются высокой дивидендной доходностью, значительным масштабом бизнеса и низкой долговой нагрузкой, что позволяет их показателям быть менее чувствительными к макроэкономическим изменениям и более стабильными при высокой ключевой ставке. Несмотря на это, нефтегазовый рынок в последние годы подвержен множеству рисков из-за чего крайне волатилен, что делает его наиболее недооцененным. Привлекательность акций в краткосрочной и среднесрочной перспективе во многом зависит от большого количества факторов, в том числе от цен на нефть, курса рубля, разведанных запасов углеводородов и наличия дешевой логистики и дорогих рынков сбыта.

В последние годы нефтегазовые компании были подвержены санкциям; произошло усложнение логистики; ослабла роль Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК); США озвучили план нарастить собственную добычу нефти. В случае развития благоприятной геополитической обстановки нефтегазовый сектор начнет стремительно восстанавливаться, стоимость акций повышаться. В долгосрочной перспективе есть фундаментальные факторы, которые должны позитивно повлиять на цену нефти и, как следствие, на стоимость нефтегазовых компаний. Среди таких факторов можно выделить постоянно растущий спрос на нефть из-за роста ее потребления и истощаемость данного ресурса. На основе данной информации есть основания полагать, что нефтегазовая отрасль в России является крайне перспективной для долгосрочных вложений.

Нефтегазовый сектор российской экономики в исследовании представлен 5 организациями, акции которых в основном входят в первый эшелон.

Результаты расчетов показателей компаний нефтегазового сектора за 2024 год представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Финансовые показатели компаний нефтегазового сектора за 2024 год

Компания	P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/EBITDA	Коэффициент Грэма	Цена акции, руб.	P/V	PI
Лукойл	5,8	0,6	0,7	2,1	-0,6	10072	7241	72%	1,4
Роснефть	5,9	0,6	0,7	2,1	1,2	864	606	70%	1,4
Башнефть	4,01	0,4	0,5	2,2	1,9	6042	2573	43%	2,3
Газпром	2,6	0,3	0,2	2,9	1,8	706	132	19%	5,3
НОВАТЭК	6,1	1,9	1,1	3,1	0,1	938	988	105%	0,9
Татнефть	5,2	0,8	1,2	3,1	-0,2	607	690	114%	0,9

Источник: составлено авторами

Ранжирование компаний по финансовым показателям представлено в Таблице 2.

Таблица 2 – Ранжирование компаний нефтегазового сектора за 2024

P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/EBITDA	P/V	PI
Газпром	Газпром	Газпром	Лукойл	Лукойл	Роснефть	Газпром

P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/ EBITDA	P/V	PI
Башнефть	Башнефть	Башнефть	Роснефть	Татнефть	Лукойл	Башнефть
Татнефть	Лукойл	Роснефть	Башнефть	НОВАТЭК	Башнефть	Роснефть
Лукойл	Роснефть	Лукойл	Газпром	Роснефть	Газпром	Лукойл
Роснефть	Татнефть	НОВАТЭК	НОВАТЭК	Газпром	НОВАТЭК	НОВАТЭК
НОВАТЭК	НОВАТЭК	Татнефть	Татнефть	Башнефть	Татнефть	Татнефть

Источник: составлено авторами

Отношение цены к прибыли свидетельствует о том, что невысокую рыночную оценку относительно прибыли имеет ПАО «Газпром» ($P/E=2,6$). Умеренные значения наблюдаются у компаний ПАО АНК «Башнефть», ПАО «Татнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «НК «Роснефть». Медленнее всего вложения инвестора окупятся в компанию ПАО «Новатэк».

Расчет P/S показал, что большую скидку на стоимость ценной бумаги имеют акции компании ПАО «Газпром» ($P/S=0,3$). Помимо этого, ПАО АНК «Башнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «НК «Роснефть» также торгуются ниже выручки, что может свидетельствовать об их недооцененности. Показатель ПАО «Татнефть» стремится к справедливой оценке инвесторами. Дороже всего оцениваются долевые ценные бумаги ПАО «Новатэк».

Самый маленький риск неполучения денежных средств, если компания обанкротится, имеют акционеры ПАО «Газпром» ($P/BV=0,3$). ПАО АНК «Башнефть», ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «НК «Роснефть» продаются ниже балансовой стоимости, что также является признаком недооцененности. ПАО «Татнефть» и ПАО «Новатэк» оценены в большей мере, чем их имущество.

Наиболее эффективными по операционной деятельности являются ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «НК «Роснефть» ($EV/EBITDA=2,1$). Переоцененными компаниями относительно других, судя по значению, являются ПАО «Татнефть» и ПАО «Новатэк».

Самый низкий уровень долговой нагрузки наблюдается у компании ПАО «ЛУКОЙЛ» ($Долг/EBITDA=-0,6$). Также практически отсутствием долга отличаются ПАО «Татнефть» и ПАО «Новатэк». Менее устойчивыми компаниями по результатам расчета стали ПАО «Газпром», ПАО АНК «Башнефть» и ПАО «НК «Роснефть».

Соотношение коэффициента Грэма и рыночной стоимости акции свидетельствует о том, что недооцененной компанией, ценные бумаги которой рекомендуются к покупке, является ПАО «НК «Роснефть». В перспективе рыночная стоимость данной акции может вырасти в 1,4 раза.

Совокупный анализ также свидетельствует о том, что акцию можно отнести к категории недооцененных. Она имеет низкие P/E , P/S , P/BV , быструю окупаемость и умеренную долговую нагрузку.

ПАО «НК «Роснефть» – один из лидеров нефтегазового сектора России, который ведет крупные прибыльные проекты по добычи нефти [19]. Несмотря на сильную зависимость компании от экспорта, ее прибыль не снижалась до критического уровня даже под влиянием санкций. Большим преимуществом компании является то, что 50% прибыли по МСФО направляется на дивиденды два раза в год. Кроме того, выплаты акционерам в абсолютных значениях растут из года в год. Компания имеет значительный потенциал, поскольку она реализует крупный и стратегически важный проект «Восток Ойл»: планирует нарастить добычу нефти в 2 раза к 2030 году и стать одной из крупнейших нефтегазовых компаний в мире. Стоит ожидать и роста стоимости акций благодаря позитивным политико-экономическим прогнозам, что непосредственно повлияет на прибыльность компании и ее позиции на мировой арене.

Обращая внимание на полученные результаты расчета мультипликаторов, стоит отметить лидеров – ПАО «Газпром» и ПАО «ЛУКОЙЛ». Первая компания имеет большую перспективу в потенциальной доходности, однако на данный момент она имеет самую низкую рыночную оценку

среди конкурентов, что накладывает на нее дополнительные риски. Второй лидер имеет несколько завышенную стоимость акций (на 2% от нормативного интервала).

Стоит отметить, что, инвестируя в более рискованные компании, инвестор может получить значительную прибыль, поскольку самые недооцененные по расчетам компании (ПАО «Газпром» и ПАО АНК «Башнефть») имеют самый высокий потенциал роста доходности.

Нефтегазовый сектор в России является самым привлекательным для инвесторов, этому способствуют высокие дивидендные выплаты акционерам, низкая долговая нагрузка и востребованная продукция отрасли, которая используется во многих сферах. Недооцененная компания, которая имеет явные конкурентные преимущества, – ПАО «НК «Роснефть».

Значимыми для России являются металлургия и добыча полезных ископаемых. Начиная с 2022 года, компании в данном секторе сталкиваются с серьезными вызовами, среди которых снижение спроса на продукцию со стороны Китая, российских деволлоперов и автопромышленной отрасли; сильная волатильность цен на металлы; протекционистские меры президента США – Дональда Трампа. Несмотря на введенные ЕС ограничения на поставку некоторых видов металлов, компании продают товар за рубеж через альтернативные направления экспорта, что позволяет им быть рентабельными. Помимо этого, многие металлы являются важным сырьем для строительной и автомобильной индустрии, что в нормальных экономических условиях обеспечивает стабильный спрос на продукцию металлургов.

Постепенное восстановление конъюнктуры рынка спровоцирует рост цен на металлы и объем продаж, что позитивно отразится на финансовых результатах организаций. Стоит отметить, что компании данного сектора выплачивают акционерам дивиденды, что также подчеркивает перспективу для вложений в рассматриваемый сектор.

Акции отобранных 12 компаний для анализа представлены тремя эшелонами. Расчеты показателей за 2024 год представлены в Таблице 3.

Таблица 3 – Финансовые показатели компаний в секторе металлургии и добычи за 2024 год

Компания	P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/EBITDA	Коэффициент Грэма	Цена акции, руб.	P/V	PI
Распадская	-14,7	1,1	0,9	20,4	-1,1	286	261	91%	1,1
ТМК	-4,4	0,2	23,4	4,0	2,8	55	102	185%	0,5
Южный Кузбасс	-2,3	1,0	-0,9	-16,3	-9,2	-1222	1074	-88%	-1,1
Мечел	-1,6	0,2	-0,6	5,2	4,1	-240	101	-42%	-2,4
Русолово	-0,7	0,2	0,3	20,6	18,1	2	1	28%	3,6
Ижсталь	2,3	0,2	1,0	3,0	1,2	8527	6960	82%	1,2
ММК	5,4	0,6	0,6	2,4	-0,4	62	39	62%	1,6
Северсталь	7,3	1,3	2,3	4,5	-0,1	591	1306	221%	0,5
Русал	7,6	0,5	0,7	8,4	4,3	67	37	55%	1,8
Полюс	8,4	3,7	21,8	5,9	1,2	93	1890	2027%	0,0
Норникель	14,4	1,5	2,6	5,4	1,7	46	115	252%	0,4
Алроса	20,0	1,8	1,2	6,8	1,4	50	58	114%	0,9

Источник: составлено авторами

Результаты ранжирования компаний по вычисленным показателям приведены в Таблице 4.

Таблица 4 – Ранжирование компаний в секторе металлургии и добычи за 2024 год

P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/ EBITDA	P/V	PI
Ижсталь	Мечел	Русолово	ММК	ММК	ММК	Русолово
ММК	ТМК	ММК	Ижсталь	Северсталь	Русал	Русал
Северсталь	Ижсталь	Русал	ТМК	Полюс	Русолово	ММК
Русал	Русолово	Распадская	Северсталь	Ижсталь	Ижсталь	Ижсталь
Полюс	Русал	Ижсталь	Мечел	Алроса	Распадская	Распадская
Норникель	ММК	Алроса	Норникель	Норникель	Алроса	Алроса
Алроса	Южный Кузбасс	Северсталь	Полюс	ТМК	ТМК	ТМК
Русолово	Распадская	Норникель	Алроса	Мечел	Северсталь	Северсталь
Мечел	Северсталь	Полюс	Русал	Русал	Норникель	Норникель
Южный Кузбасс	Норникель	ТМК	Распадская	Русолово	Полюс	Полюс
ТМК	Алроса	Мечел	Русолово	Распадская	Мечел	Южный Кузбасс
Распадская	Полюс	Южный Кузбасс	Южный Кузбасс	Южный Кузбасс	Южный Кузбасс	Мечел

Источник: составлено авторами

Самой дешевой акцией относительно других по показателю P/E является ценная бумага компании ПАО «Ижсталь» ($P/E=2,27$). ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ПАО «Северсталь», МКПАО «ОК РУСАЛ» и ПАО «Полюс» также можно отнести к данной категории. Самыми дорогими компаниями относительно прибыли являются ПАО ГМК «Норильский никель» и АК «АЛРОСА». Расчет отношения цены к прибыли у компаний ПАО «Распадская», ПАО «ТМК», ПАО «Южный Кузбасс», ПАО «Мечел» и ПАО «Русолово» не дал результативных значений, поскольку организации несли убытки.

Самой привлекательной компанией относительно того, сколько инвестор платит за единицу выручки, является ПАО «Мечел» ($P/S=0,15$). Недооцененными акциями также являются ПАО «ТМК», ПАО «Ижсталь», ПАО «Русолово», МКПАО «ОК РУСАЛ», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК). Крайне высоко инвесторы оценивают внутреннюю стоимость акций компаний ПАО «Южный Кузбасс», ПАО «Распадская», ПАО «Северсталь», ПАО ГМК «Норильский никель», АК «АЛРОСА», ПАО «Полюс».

Наиболее привлекательной по P/BV оказалась компания ПАО «Русолово» ($P/BV=0,28$). На втором и третьем месте – ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) и МКПАО «ОК РУСАЛ». Самыми переоцененными акциями по данному показателю являются ценные бумаги ПАО «ТМК» и ПАО «Полюс».

Быстрее всего окупится стоимость компании ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) ($EV/EBITD=2,38$). Дешевую оценку бизнеса также имеют ПАО «Ижсталь» и ПАО «ТМК». ПАО «Южный Кузбасс» получил в 2024 году убытки на операционном уровне, поэтому показатель нерелевантен для анализа. Инвесторы высоко оценивают компании ПАО «Распадская» и ПАО «Русолово», по ним отношение стоимости компании к операционной прибыли наиболее высокое.

Самую низкую зависимость от долга имеет компания ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) ($Долг/EBITDA= -0,44$). Аналогично компании ПАО «Северсталь» и ПАО «Полюс» имеют большой запас ликвидных ресурсов, что говорит об их надежности. Результаты расчета

показателя долговой нагрузки показали закредитованность ПАО «Распадская» и ПАО «Южный Кузбасс».

Единственными недооцененными компаниями, по которым результаты расчета отношения цены акции к коэффициенту Грэма входят в интервал от 50-70%, оказались компании ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) и МКПАО «ОК РУСАЛ». Есть основания полагать, что их стоимость умеренно увеличится в 1,6 и 1,8 раза соответственно. Расчет мультипликаторов также показал, что их акции на рынке недооценены инвесторами. ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) имеет низкие значения P/E, P/S, P/BV, лучший показатель отношения стоимости компании и долга к операционной прибыли. Анализ показателей МКПАО «ОК РУСАЛ» свидетельствует о наличии у компании высокой долговой нагрузки, что делает ее менее привлекательной для инвестирования.

ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) – один из крупнейших представителей сталелитейной отрасли в мире, компания представляет собой металлургический комплекс с полным производственным циклом [20]. ММК уже много лет генерирует прибыль, имеет низкую закредитованность и выплачивает дивиденды даже во время кризиса. Доля внутренних продаж компании составляет 82%, что делает ее менее зависимой от зарубежных партнеров, чем конкурентов. Спрос на продукцию во многом определяется ситуацией в строительстве и промышленности. Так, снижение ключевой ставки, восстановление темпов строительства и производства положительно повлияет на объемы продаж компании. Девальвация рубля позволит ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) конкурировать на внешних рынках, а снятие ограничений на поставки – увеличить выручку от экспорта. Следуя современным тенденциям, организация создала Центр компетенций по искусственному интеллекту с целью сократить свои издержки и увеличить производительность в будущем. ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) – надежная для долгосрочных инвестиций компания, которая с восстановлением экономики будет расти в цене.

Несмотря на то, что наблюдается сокращение спроса из-за жесткой денежно-кредитной политики, падение цены на сталь в 2024 году, санкционные ограничения и конкуренция со странами Азии, многие компании, функционирующие в металлургии и добычи, во время кризиса остаются рентабельными. Наиболее инвестиционно-привлекательной компанией по сравнению с конкурентами является ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), поскольку обладает явными преимуществами относительно стоимости акции на рынке и ее справедливой оценки.

Энергетическая система России является крупнейшей в мире. Электроэнергетика – ключевая сфера, стимулирующая экономический рост страны и обеспечивающая ее энергетическую независимость. В ближайшие годы продолжится рост спроса на электроэнергию, при этом удорожание газа для теплоэлектростанций (ТЭС) и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) приведет к увеличению оптовых цен, создав дополнительный источник прибыли для энергетических предприятий.

Прекращение поставок в Европу после 2022 года частично компенсировалось экспортом в Азию и Закавказье, в будущем ожидается продолжение сотрудничества. К 2030 году планируется ввод новых мощностей для покрытия роста потребления, что свидетельствует о перспективах развития отрасли. Большая часть компаний в энергетическом секторе отличается своей невысокой дивидендной доходностью и значительным уровнем закредитованности, что особенно ощутимо в период кризиса. Несмотря на это, инвесторы считают эти акции защитными, поскольку наблюдаются стабильный спрос на электроэнергию, ориентация в основном на внутренний рынок и участие государства в деятельности компаний.

Для выявления недооцененных акций в секторе электроэнергетики были выделены 14 компаний. Результаты представлены в Таблице 5.

Таблица 5 – Финансовые показатели компаний в секторе электроэнергетики за 2024 год

Компания	P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/EBITDA	Коэффициент Грэма	Цена акции, руб.	P/V	PI
Россети Волга	3,3	0,2	0,3	1,2	0,3	0,2	0,1	27%	3,7
Россети Центр	3,1	0,2	0,3	1,81	1,16	1,5	0,5	31%	3,2
EN+	2,4	0,2	0,4	3,9	3,0	1076	347	32%	3,1
Интер РАО	2,6	0,3	0,4	-0,7	-3,0	10	4	38%	2,6
Россети Центри Приволжье	2,4	0,3	0,4	1,17	0,25	1	0,3	39%	2,6
Русгидро	3,4	0,4	0,4	4,7	3,2	1	0,5	40%	2,5
Россети Урал	2,4	0,3	0,5	1,7	0,7	1	0,3	44%	2,3
Эл5Энерго (Энел)	4,0	0,3	0,5	3,2	1,9	1	0,5	53%	1,9
Россети Ленэнерго	6,4	1,1	0,7	1,9	-0,1	23	14	59%	1,7
Юнипро	3,6	0,9	0,6	0,5	-1,9	3	2	62%	1,6
Россети ЮГ	1,5	0,2	1,0	3,8	2,8	0,1	0,1	101%	1,0
ТГК-2	-2,8	0,2	1,3	5,3	3,0	0	0	130%	0,8
ТГК-14	5,5	0,5	1,5	4,1	1,6	0	0	134%	0,7
Россети Сибирь	-55,0	0,7	4,1	8,0	3,8	0,1	1	385%	0,3

Источник: составлено авторами

Ранжирование показателей приведено в Таблице 6.

Таблица 6 – Ранжирование компаний в секторе электроэнергетики за 2024 год

P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/EBITDA	P/V	PI
Россети ЮГ	Россети Центр	Россети Волга	ИнтерРАО	ИнтерРАО	Эл5 Энерго (Энел)	Россети Волга
Россети Центр и Приволжье	Россети Волга	Россети Центр	Юнипро	Юнипро	Россети Ленэнерго	Россети Центр
Россети Урал	Россети ЮГ	ИнтерРАО	Россети Центр и Приволжье	Россети Ленэнерго	Юнипро	EN+
EN+	ТГК-2	Россети Центр и Приволжье	Россети Волга	Россети Центр и Приволжье	Россети Урал	ИнтерРАО
ИнтерРАО	EN+	Русгидро	Россети Урал	Россети Волга	Русгидро	Россети Центр и Приволжье
Россети Центр	ИнтерРАО	EN+	Россети Центр	Россети Урал	Россети Центр и Приволжье	Русгидро

P/E	P/S	P/BV	EV/EBITDA	Долг/ EBITDA	P/V	PI
Россети Волга	Россети Урал	Россети Урал	Россети Ленэнерго	Россети Центр	ИнтерРАО	Россети Урал
Русгидро	Россети Центр и Приволжье	Эл5 Энерго (Энел)	Эл5 Энерго (Энел)	ТГК-14	EN+	Эл5 Энерго (Энел)
Юнипро	Эл5 Энерго (Энел)	Юнипро	Россети ЮГ	Эл5 Энерго (Энел)	Россети Центр	Россети Ленэнерго
Эл5 Энерго (Энел)	Русгидро	Россети Ленэнерго	EN+	Россети ЮГ	Россети Волга	Юнипро
ТГК-14	ТГК-14	Россети ЮГ	ТГК-14	ТГК-2	Россети Сибирь	Россети ЮГ
Россети Ленэнерго	Россети Сибирь	ТГК-2	Русгидро	EN+	ТГК-14	ТГК-2
ТГК-2	Юнипро	ТГК-14	ТГК-2	Русгидро	ТГК-2	ТГК-14

Источник: составлено авторами

Относительно дешевыми акциями по показателю P/E являются ПАО «Россети Юг», ПАО «Россети Центр и Приволжье», ПАО «Россети Урал», EN+ Group, ПАО «Интер РАО», ПАО «Россети Центр», ПАО «Россети Волга», ПАО «РусГидро», ПАО «Юнипро», ПАО «ЭЛ5-Энерго». Убыточными компаниями по результатам 2024 года оказались ПАО «Россети Сибири» и ПАО «Территориальная генерирующая компания №2» (ТГК-2), поэтому анализ полученного результата по P/E будет некорректен. Вложения в компании ПАО «Территориальная генерирующая компания №14» (ТГК-14) и ПАО «Россети Ленэнерго» будут окупаться долго, что невыгодно для инвесторов.

Самыми привлекательными по показателю P/S являются компании ПАО «Россети Волга», ПАО «Россети Центр», ПАО «Россети Юг», EN+ Group и ТГК-2. Самая переоцененная компания – ПАО «Россети Ленэнерго» с показателем 1,1.

Наименьший риск неполучения своих вложений в случае банкротства эмитентов имеют инвесторы, вкладывающие средства в ПАО «Россети Волга», ПАО «Россети Центр», ПАО «Интер РАО», ПАО «Россети Центр и Приволжье», ПАО «РусГидро», EN+ Group. Рыночная стоимость ПАО «Россети Сибири» превышает ее балансовую стоимость.

Компанией, отличающейся от конкурентов превышением денежных средств над рыночной капитализацией с учетом долга, является ПАО «Интер РАО» ($EV/EBITDA = -0,7$). Отношение стоимости компании к EBITDA выше всего у ПАО «Россети Сибири», что говорит о переоценке данной акции относительно конкурентов.

Самая низкая долговая нагрузка наблюдается у компаний ПАО «Интер РАО» и ПАО «Юнипро» (-3,0 и -1,9 соответственно). Эти компании могут полностью погасить долг, при этом у них останутся ликвидные средства. Наиболее значительные обязательства имеет ПАО «Россети Сибири» ($Долг/EBITDA = 3,8$).

Отношение рыночной стоимости акций к коэффициенту Грэма показало, что самые недооцененные и перспективные для инвестирования компании – это ПАО «ЭЛ5-Энерго» (53%), ПАО «Россети Ленэнерго» (59%) и ПАО «Юнипро» (62%).

Сопоставляя мультипликаторы и полученный результат по расчетам отношения цены акции к коэффициенту Грэма, можно отметить, что лидером из трех недооцененных компаний является ПАО «Юнипро», поскольку она имеет быструю окупаемость и средства на покрытие всех долгов. ПАО «ЭЛ5-Энерго» и ПАО «Россети Ленэнерго» по всем анализируемым мультипликаторам находятся в середине или конце ранжированного списка, что является негативным фактором и сопряжено с

высокими рисками потери вложенных инвестиций.

Привлекательной для инвесторов, покупающих долевые ценные бумаги, является компания ПАО «Интер РАО», поскольку она имеет лучшие финансовые показатели (EV/EBITDA и Долг/EBITDA) среди конкурентов. Компания имеет невысокие значения P/E, P/S, P/BV, что также свидетельствует о выгоде покупки на долгий срок. Соотношение P/V показывает, что акции организации весьма недооценены (38%), при этом потенциальная доходность бумаги составляет 160%. Сопоставляя все факторы, можно заключить: акции ПАО «Интер РАО» недооценены рынком и при этом имеют явные преимущества и перспективы вложений.

ПАО «Юнипро» – компания, которая занимается производством электричества и тепловой энергии и имеет во владении 5 ГРЭС (государственных районных электростанций или тепловых электростанций (ТЭС)) на территории России. Финансовые показатели компании (выручка, чистая прибыль, EBITDA) растут, начиная с 2020 года, как и выработка, и отпуск тепловой и электроэнергии. 84% компании владеет немецкий холдинг Uniper SE. С 2021 года компания не платит дивиденды, накопленные средства, потенциально направляемые на выплаты, на конец 2024 года составили примерно 90 миллиардов рублей. Выплата дивидендов данной компании полностью зависит от геополитической ситуации, которая уже несколько лет остается нестабильной. Прогнозировать будущего собственника компании, который примет решение о распределении чистой накопленной прибыли, сложно. В связи с высокой неопределенностью не рекомендуется инвестировать в данную компанию, несмотря на положительную мультипликативную оценку ее позиции на фондовой бирже относительно конкурентов.

ПАО «Интер РАО» – крупный холдинг, главным видом деятельности которого является производство и сбыт электрической и тепловой энергии по всей России и за рубежом [12]. Компания уже много лет генерирует чистую прибыль с положительными темпами роста. Холдинг отличается небольшим объемом заимствованных средств и значительным объемом собственных финансовых ресурсов, что делает его деятельность особенно финансово устойчивой в период кризиса. ПАО «Интер РАО» направляет на дивиденды 25% чистой прибыли и выплачивает их регулярно. Доходность данной долевой ценной бумаги растет, начиная с 2020 года. Компания активно диверсифицирует бизнес, имеет обширную инвестиционную программу, планирует активно расширяться и вкладываться в строительство новых генерирующих мощностей, возобновляемые источники энергии и т. д., что в долгосрочной перспективе позитивно повлияет на стоимость акций.

Электроэнергетика – ключевая отрасль экономики России. Компании данной сферы имеют относительно стабильный спрос на продукцию и предоставляемые услуги [21]. Они получают всестороннюю поддержку от государства и ориентированы преимущественно на потребителей внутри страны. Мировые и национальные тенденции обуславливают необходимость повышения предложения электроэнергетических ресурсов со стороны производителей и расширения текущей инфраструктуры, что свидетельствует о благоприятном развитии отрасли в будущем. Недооцененной компанией с высокими перспективами роста является ПАО «Интер РАО». Акции организации доходны, она прибыльна и финансово устойчива, а также имеет активную краткосрочную и долгосрочную стратегию по расширению и диверсификации бизнеса.

Заключение

В связи с геополитической ситуацией российский рынок ценных бумаг отличается особой волатильностью. Рыночная стоимость многих акций отечественных эмитентов рекордно снизилась, что, с одной стороны, безусловно, является негативным фактором, с другой – возможностью для инвесторов вложиться в перспективные ценные бумаги. Постепенный рост фондового рынка в долгосрочном периоде позволит держателям недооцененных акций получить доход, во-первых, от повышения рыночной цены долевых ценных бумаг, во-вторых, от дивидендов, которые выплачивают многие российские компании.

Нефтегазовый, металлургический и энергетический секторы являются стратегически

важными для российской экономики, поэтому в будущем представители данных отраслей будут расширять свой бизнес и наращивать поставки, увеличивая прибыль и, соответственно, дивиденды. Многие компании, начиная с 2022 года, успешно адаптировались к стремительно меняющимся условиям рынка. С учетом снятия санкций, смягчения денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации, государственных мер по стимулированию развития фондового рынка (долгосрочные сбережения, выход государственных компаний на IPO, субсидирование IPO) экономика и фондовый рынок будут постепенно восстанавливаться.

Проведенная оценка мультипликаторов, сравнение рыночной цены с коэффициентом Грэма, расчет потенциальной доходности ценных бумаг, а также качественный анализ показали, что наибольшей перспективой для вложения средств инвесторов на долгий срок (более 10 лет) имеют акции ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) и ПАО «Интер РАО». Долевые ценные бумаги данных компаний являются недооцененными, их рыночная стоимость ниже справедливой, что во многом связано с негативным экономико-политическим фоном. При этом компании обладают явными конкурентными преимуществами и имеют потенциал роста.

Несмотря на очевидные преимущества фундаментального анализа (структурированный подход к оценке стоимости акций, ориентация на внутреннюю стоимость компании и подтвержденная практикой эффективность в долгосрочной перспективе), данный метод имеет некие ограничения. Его результаты могут носить выраженный субъективный характер, поскольку базируются на прогнозных допущениях и интерпретации исторических данных. Кроме того, фундаментальный анализ зачастую абстрагируется от поведенческих аспектов рынка, игнорируя иррациональность инвесторов и краткосрочные рыночные дисбалансы, а также сталкивается с отсутствием универсального алгоритма применения, что снижает его воспроизводимость и объективность в условиях различных отраслей и рыночных циклов.

Проведение более достоверного анализа включает себя оценку и некачественных показателей. Так, звездный рейтинг акций, который подразумевает комплексную оценку привлекательности долевых инструментов, сочетает в себе не только фундаментальный анализ, но и множество других элементов, среди которых качество бизнеса и корпоративного управления, анализ устойчивых преимуществ по сравнению с конкурентами, отраслевой и макроэкономический анализ, оценку рисков [28, 29]. Такой многосторонний анализ позволяет более объективно оценить реальную инвестиционную привлекательность долевых ценных бумаг в долгосрочном периоде. Исходя из этого, проведенное авторами исследование имеет перспективы разработки более качественной и глубокой модели оценки привлекательности акций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Burhan, M. Analysis of Financial Performance of Undervalued Companies in the Manufacturing Sector on the Indonesian Stock Market / M. Burhan, R. Hidayat, S. Jamarang, S. Alifa // AFEBI Accounting Review (AAR). – 2024. – Т. 9, № 1. – С. 32-41.
2. Nordin, M S A Fundamental Valuation of Construction Stocks: A Content Analysis from Property Developers / M S A Nordin, N Ab Rahim, H Adnan // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – 2019. – № 385. – С. 1-7.
3. Undervalued // Corporate Finance Institute (CFI) : сайт. – URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/career-map/sell-side/capital-markets/undervalued/> (дата обращения: 31.05.2025)
4. How to Identify Undervalued Stocks: A Beginner's Guide // Fusion Media Limited (Investing.com): сайт. – URL: <https://www.investing.com/academy/trading/how-to-identify-undervalued-stocks/> (дата обращения: 31.05.2025)
5. Андрианова, Л.Н. Методические аспекты фундаментального анализа акций / Л.Н. Андрианова // Финансовые рынки и банки. – 2020. – № 1. – С. 38-43.
6. Когденко, В.Г. Фундаментальный анализ компании: особенности и ключевые индикаторы / В.Г. Когденко // Дайджест-финансы. – 2014. – № 4 (232). – С. 2-15.
7. Кузина Н.В., Н.В. Выявление недооцененных акций на фондовом рынке Российской Федерации с помощью коэффициента Грэма / Н.В. Кузина Н.В., В.Р. Комаров // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 5-2 (99). – С. 52-56.
8. Чеботарева, Г.С. Роль оценочных мультипликаторов в создании рейтинга инвестиционной привлекательности электроэнергетических компаний России / Г.С. Чеботарева // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). – 2014. – № 7. – С. 26-28.
9. Шашина, И. А. Использование фундаментального анализа при принятии инвестиционного решения. Феномен недооцененных акций / И. А. Шашина, И. А. Олейников // Наступившее будущее: новые форматы, смыслы и сущности образования : Сборник материалов XIX Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 21 октября 2021 года / Международный банковский институт имени Анатолия Собчака. – Санкт-Петербург: Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2021. – С. 114-120.
10. Шнюкова, Е. А. Отбор инвестиционно-привлекательных недооцененных компаний с помощью мультипликаторов / Е. А. Шнюкова, А. П. Фант // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2013. – № 10. – С. 123-127.
11. 20 богатейших людей мира — 2024. Рейтинг Forbes // Сетевое издание «forbes.ru» : сайт. – URL: <https://www.forbes.ru/milliardery/508755-20-bogatejsih-ludej-mira-2024-rejting-forbes> (дата обращения: 20.05.2025)
12. Группа «Интер РАО» // ПАО «Интер РАО» : сайт. – URL: <https://www.interrao.ru/company/> (дата обращения: 17.06.2025)
13. Жемчужины рынка: обзор недооцененных акций компаний из разных отраслей // Сетевое издание «РБК» : сайт. – URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/67e69ce59a79473585e76727> (дата обращения: 01.06.2025)
14. Как устроены торговые сигналы и стоит ли им доверять? // АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» : сайт. – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/kak-ustroeny-torgovye-signaly-i-stoit-li-im-doveryat-20250623-1730/> (дата обращения: 25.06.2025)
15. Какие эшелоны акций и уровни листинга существуют? // Журнал «Т—Ж» : сайт. – URL: <https://t-j.ru/stock-level/?ysclid=m9huk79gnl126644533> (дата обращения: 27.05.2025)
16. Крупнейшие металлургические предприятия России // Группа компаний ТЕК-КОМ : сайт. – URL: <https://www.tek-kom.ru/articles/krupnejshie-metallurgicheskie-predpriyatiya-rossii> (дата обращения: 15.06.2025)
17. Московская Биржа : сайт. – URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 30.05.2025)

18. Недооцененные акции: где найти и как заработать // АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» : сайт. – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/nedoocenennye-akcii-gde-naiyti-i-kak-zarabotat-20200723-13260/> (дата обращения: 01.06.2025)
19. О Компании // ПАО НК «Роснефть» : сайт. – URL: <https://www.rosneft.ru/about/> (дата обращения: 15.06.2025)
20. О компании ПАО ММК // ПАО «ММК» : сайт. – URL: <https://mmk.ru/ru/about/> (дата обращения: 15.06.2025)
21. Основные характеристики российской электроэнергетики // Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации (Минэнерго России) : сайт. – URL: <https://minenergo.gov.ru/industries/power-industry/main-characteristics-russian-electric-power-industry> (дата обращения: 16.06.2025)
22. Самые недооценённые акции России // TradingView, Inc. : сайт. – URL: <https://ru.tradingview.com/markets/stocks-russia/market-movers-oversold/> (дата обращения: 01.06.2025)
23. Смартлаб : сайт. – URL: <https://smart-lab.ru/> (дата обращения: 31.05.2025)
24. Стоимостное инвестирование, часть 2. Суть подхода и критерии отбора акций // ООО «Компания БКС» : сайт. – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/stoimostnoe-investirovanie-chast-2-istoriia-sut-podkhoda-i-kriterii-otbora-aktsii> (дата обращения: 17.05.2025)
25. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) // Neftegaz.RU : сайт. – URL: <https://neftegaz.ru/tech-library/energoresursy-toplivo/505736-toplivno-energeticheskij-kompleks-tek/> (дата обращения: 18.06.2025)
26. Недооценен ли российский рынок // ООО Концерн «ДЖЕНЕРАЛ-ИНВЕСТ» : сайт. – URL: <https://generalinvest.ru/analytics/nedootsenen-li-rossiiskii-rinok.html> (дата обращения: 20.05.2025)
27. Перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию // Официальный сайт Президента Российской Федерации : сайт. – URL: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/73759> (дата обращения: 13.05.2025)
28. Рейтинговые агентства будут ставить звездочки акциям российских компаний // Центральный Банк Российской Федерации : сайт. – URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=23488> (дата обращения: 09.06.2025)
29. ЦБ запустит звездные рейтинги акций: принесет ли это пользу инвесторам // Сетевое издание «РБК» : сайт. – URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/67e3d6d69a79478fad7d6686> (дата обращения: 05.06.2025)
30. Что такое Индекс Баффета и можно ли ему доверять? // АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» : сайт. – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/chto-takoe-indeks-baffeta-i-mozhno-li-emu-doveryat-20220418-180800/> (дата обращения: 20.05.2025)
31. Что такое фундаментальный анализ, или когда расчеты приносят прибыль // Сетевое издание «РБК» : сайт. – URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/62e24b229a79479ee0e2d6d5> (дата обращения: 20.05.2025)

Value investing strategy in undervalued stocks of Russian companies

Tatyana Antonovna Dubrova

Student,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: tata.dubrova@gmail.com

Yana Vladimirovna Naryzhnaya

Student,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: anaryznaa@gmail.com

Semyashkin Efim Grigor'evich

candidate of economic science, associate professor

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: EGSemyashkin@fa.ru

KEYWORDS

value investing, stock market, undervalued stocks, fundamental analysis, investment attractiveness, financial multipliers, Graham number, oil and gas sector, metals, mining industry, power sector

ABSTRACT

The modern stock market of Russia has faced a significant number of challenges and threats. Due to sanctions imposed by unfriendly countries, the withdrawal of many investors from the national market, and their skeptical attitude toward the prospects for the country's industrial development, shares of Russian companies have become deeply undervalued. At the same time, the market value of these securities often does not reflect the actual sustainable development of Russian enterprises. Today, undervalued companies from various sectors can be identified on the stock exchange. A difficult task for an investor is to conduct a correct and comprehensive analysis of a significant number of enterprises to identify signs of undervaluation of their shares. This study applied one of the most well-known and widely used strategies – the value investing strategy – to shares of large Russian companies listed on the exchange market. Quantitative (fundamental) analysis is presented using various financial indicators characterizing the efficiency of organizations' activities, as well as the Graham ratio. This, combined with a qualitative assessment of corporate policy, development strategy, and the role of companies in the market, made it possible to form the most complete assessment of whether the market value of their securities corresponds to fair value. Based on the results of the analysis, those issuers whose shares can be classified as undervalued were selected. According to the authors, among strategically important sectors on the Russian market, three promising organizations should be highlighted, in which investors need to invest to obtain higher returns in the future. It is worth noting that the presented analysis makes it possible to identify undervalued companies in the market with good accuracy; however, to reduce the risk of falling into a «value trap,» the analysis can be expanded by using additional financial indicators and non-financial information.

Актуальные проблемы развития инновационной деятельности в Российской Федерации

Пильщикова Екатерина Дмитриевна

Студент

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»

E-mail: ekaterina.pilchikowa@yandex.ru

Комарова Ольга Альбертовна *

Доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»

E-mail: olga4544@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Инновационная деятельность, технологическое развитие, кадровый потенциал, финансирование науки, коммерциализация, интеллектуальная собственность, институциональные факторы, корреляционный анализ, феномен «роста без развития»

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется феномен «роста без развития» в инновационной сфере Российской Федерации на фоне стратегического курса на достижение технологического суверенитета. Актуальность работы обусловлена наличием устойчивого разрыва между растущим ресурсным обеспечением науки и стагнирующими показателями результативности инновационной деятельности. Цель исследования заключается в выявлении ключевых системных проблем, препятствующих эффективной реализации инновационного потенциала, и их количественной оценке. Методологическую базу составили методы экономико-статистического анализа, включая анализ динамических рядов, корреляционный анализ Пирсона, t-критерий Стьюдента, дисперсионный анализ (ANOVA), индексный метод и коэффициент структурных сдвигов Гатева. Эмпирической основой послужили данные Росстата, НИУ ВШЭ и материалы Глобального инновационного индекса (GII) за период 2010–2024 гг. Результаты исследования подтверждают выдвинутую гипотезу: при росте номинальных внутренних затрат на исследования и разработки в 3,15 раза доля инновационных товаров стагнирует на уровне 5–6%, а патентная активность сократилась на треть. Корреляционный анализ выявил сильную отрицательную связь между финансированием и численностью исследователей ($r = -0,824$), что указывает на кадровый кризис. Ключевым барьером определен институциональный коллапс – падение позиции России в рейтинге качества институтов GI на 131 место, при этом критерий знаков ($p < 0,05$) подтвердил системный характер деградации. Индексный факторный анализ показал, что 72,4% прироста инновационных товаров обеспечено экстенсивными факторами. Полученные результаты могут быть использованы для корректировки государственной научно-технической политики и стратегий регионального развития. Ограничения исследования связаны с использованием макроэкономических агрегированных данных. Перспективным направлением дальнейших исследований является микроэкономический анализ факторов, сдерживающих спрос на инновации в реальном секторе.

JEL codes: O31, O32, O33, O38, O40

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-2-213-228>

Для цитирования: Пильщикова, Е.Д. Актуальные проблемы развития инновационной деятельности в Российской Федерации / Е. Д. Пильщикова, О. А. Комарова. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – №2. – С.213-228. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 28.02.2026)

Введение

В условиях глобальной геополитической нестабильности и структурной трансформации мировой экономики инновационная деятельность становится критическим фактором обеспечения

национальной конкурентоспособности и экономической безопасности. Для Российской Федерации, столкнувшейся с беспрецедентным санкционным давлением и необходимостью достижения технологического суверенитета, проблема повышения эффективности национальной инновационной системы приобретает стратегическое значение. Однако, несмотря на многолетние усилия государства по стимулированию инновационного развития, включая рост бюджетного финансирования и создание институтов поддержки, качественные сдвиги в результативности инновационной деятельности остаются неустойчивыми и противоречивыми.

Вакадемической литературе развернулась дискуссия относительно природы этого противоречия. Теоретико-методологическую базу исследования составляют фундаментальные работы в области экономики инноваций и теории национальных инновационных систем. Значительный вклад в разработку концептуальных основ инновационного развития внесли зарубежные исследователи, среди которых особое место занимают работы Й. Шумпетера, заложившего основы теории инноваций как фактора экономической динамики, а также исследования К. Фримена, Б.-А. Лундвалла и Р. Нельсона, развивших концепцию национальных инновационных систем [31; 33; 34]. В российской экономической науке методологические аспекты исследования инновационных процессов получили развитие в трудах В.Г. Мурзакова и И.И. Хасанова, рассматривающих экономическую природу инноваций и законы их функционирования [15]. С.Б. Рудич, исследуя региональную специфику, обосновывает необходимость учета территориальных особенностей при формировании инновационной политики [26].

Вопросы влияния инновационной активности на экономические показатели, такие как производительность труда и объемы выпуска, поднимаются в исследованиях Н.И. Комкова и Г.К. Кулакина, которые на эмпирическом материале демонстрируют наличие положительной, но недостаточно сильной связи между инновациями и экономическим ростом в российских условиях [12, с. 32]. Авторы склонны объяснять это несовершенством статистического учета, однако альтернативная точка зрения, высказываемая С.Б. Сулоевой и О.Б. Гульцевой, связывает данное явление с сырьевой структурой экономики и отсутствием у предприятий реальных стимулов к технологическому обновлению [29, с. 133].

Проблемы финансирования инновационной деятельности и роль государства в этом процессе занимают важное место в современной литературе. Л.Г. Паштова обосновывает необходимость совершенствования механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере [17, с. 6]. В противовес этому подходу А.Г. Комиссаров доказывает, что ключевую роль должны играть малые инновационные предприятия, а государственная поддержка должна быть переориентирована с крупных корпораций на стартапы и венчурное финансирование [11, с. 57]. Данная полемика отражает фундаментальное противоречие между моделью «государственного капитализма» и рыночно-ориентированным подходом к развитию инноваций. Н.В. Барина подчеркивает, что ключевой проблемой остается разрыв между генерацией знаний и их коммерциализацией, который не может быть преодолен исключительно финансовыми инструментами [2, с. 35].

Особый пласт исследований посвящен кадровому обеспечению инновационной деятельности. Ю.О. Ушакова анализирует методологические проблемы статистического учета персонала, занятого в науке и инновациях, отмечая несовершенство существующих подходов и необходимость их гармонизации с международными стандартами [30, с. 5]. Т.М. Гаврилова рассматривает обеспеченность инновационного развития кадрами как критический фактор, подчеркивая наличие диспропорций в подготовке и закреплении молодых специалистов в научной сфере [4, с. 39]. С.Ю. Демиденко, исследуя воспроизводство научных кадров в условиях кризиса, отмечает, что дело не только в количественных показателях, но и в структурных сдвигах в распределении исследователей между секторами науки, которые могут вести к разрыву между фундаментальными исследованиями и их прикладным применением [7, с. 205]. С.А. Малютина в своем статистическом исследовании подтверждает наличие устойчивых негативных тенденций в возрастной структуре научных кадров [13, с. 512].

Значительное внимание в литературе уделяется анализу патентной активности как индикатора инновационного развития. Л.Х. Асхадуллина рассматривает динамику патентования в контексте оценки эффективности национальной инновационной системы, отмечая, что рост числа патентов не всегда коррелирует с реальными технологическими сдвигами [1, с. 21]. В.Д. Москалева, анализируя факторы, влияющие на эффективность исследований и разработок, приходит к выводу, что ключевое значение имеет не столько объем финансирования, сколько институциональные условия и качество менеджмента [14, с. 498]. Д.А. Серпуховитин, исследуя показатели эффективности государственных институтов как параметры национальной инновационной системы, доказывает наличие сильной связи между качеством институтов и результативностью инновационной деятельности [27, с. 52].

Институциональные аспекты инновационного развития в современных условиях исследуются М.А. Валишвили, который обосновывает тезис о том, что ключевым ограничителем выступают не столько ресурсные, сколько институциональные факторы [3, с. 64]. С.Н. Смирнов, анализируя статистические измерения инноваций, подтверждает наличие устойчивого разрыва между динамикой затрат и результативности [28, с. 14]. Р.Г. Джалалов, оценивая инновационную деятельность регионов России, выявляют существенную отраслевую дифференциацию и доминирование экстенсивных факторов роста [8, с. 102].

Аналитический обзор последних публикаций по проблеме исследования, включая материалы Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ [5, 10] и Института проблем развития науки РАН [16], показывает, что в академической среде усиливается внимание к проблеме эффективности инновационных затрат. В сборнике «Индикаторы инновационной деятельности: 2025» под редакцией В.В. Власовой и Л.М. Гохберга представлены актуальные данные, свидетельствующие о сохранении негативных тенденций в динамике инновационной активности [10]. Исследователи ИПРАН РАН фиксируют продолжающееся сокращение кадровой базы науки и старение научных кадров [16, с. 78]. В.В. Иванов акцентирует внимание на недостаточном уровне финансирования и фрагментарности государственной политики [9, с. 5], в то время как И.Г. Дежина указывает на институциональные ловушки и неэффективность сложившихся механизмов управления [6, с. 48].

В целом, критический анализ литературы позволяет выявить существенный пробел в исследовании проблем инновационной деятельности в России. Большинство исследований либо ограничиваются констатацией отдельных узких мест, либо предлагают общие рекомендации без глубокого количественного анализа взаимосвязей между факторами инновационного развития. Недостаточно изученными остаются вопросы о том, почему рост ресурсного обеспечения не транслируется в адекватное увеличение результативности, какие факторы в наибольшей степени ограничивают инновационное развитие, и наблюдается ли кумулятивный эффект от инвестиций в науку. Существующие работы, как правило, не используют комплексный экономико-статистический инструментарий для проверки гипотез о наличии системных дисбалансов. Кроме того, большинство исследований базируется на данных до 2022 года и не учитывает влияние новых геополитических факторов и структурных сдвигов последних лет.

Авторская позиция заключается в том, что ключевым ограничителем инновационного развития в современной России выступает не столько дефицит ресурсов, сколько институциональные и кадровые диспропорции, препятствующие эффективной конвертации инвестиций в реальные инновационные результаты. Данная позиция основывается на предварительном анализе статистических данных, свидетельствующих о разнонаправленной динамике ресурсных и результативных показателей. В отличие от авторов, акцентирующих внимание исключительно на финансовых аспектах, мы полагаем, что без решения институциональных проблем дальнейшее наращивание бюджетного финансирования будет лишь консервировать сложившиеся диспропорции.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении ключевых системных проблем развития инновационной деятельности в Российской Федерации на основе комплексного экономико-статистического анализа данных за период 2010–2024 годов и количественной оценке

факторов, определяющих эффективность инновационных процессов. В качестве исследовательской гипотезы выдвигается предположение о наличии феномена «роста без развития», при котором увеличение ресурсного обеспечения инновационной сферы не сопровождается адекватным ростом результативности вследствие системных институциональных и кадровых ограничений. Проверка данной гипотезы осуществляется с использованием методов корреляционного анализа, t-критерия Стьюдента, дисперсионного анализа, индексного метода и коэффициента структурных сдвигов Гатева, что позволяет обеспечить репрезентативность и надежность полученных выводов.

Методы

Для достижения поставленной цели и проверки гипотезы о наличии феномена «роста без развития» в инновационной сфере Российской Федерации в работе использован комплексный методический подход, включающий количественные методы экономико-статистического анализа.

Эмпирическая база исследования сформирована на основе официальных статистических данных Федеральной службы государственной статистики (Росстат), представленных в статистических ежегодниках за 2010–2024 годы, а также материалов сборников «Индикаторы инновационной деятельности» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и краткого статистического сборника «Наука, технологии и инновации России» Института проблем развития науки РАН [10, 16, 19-25]. Для оценки институциональных факторов использованы данные отчетов Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) по Глобальному инновационному индексу (ГИИ) [32].

Хронологические границы исследования охватывают период 2010–2024 годов, что позволяет проследить долгосрочную динамику ключевых показателей в докризисный, посткризисный периоды и в условиях новых геополитических вызовов. Годовая периодичность данных обеспечивает репрезентативность выборки ($n = 15$ для t-критерия, $n = 14$ для корреляционного анализа).

Система показателей включает три группы индикаторов:

- Ресурсные показатели: внутренние затраты на исследования и разработки (номинальные и в % к ВВП), численность исследователей (тыс. чел. и на 10000 занятых).
- Результативные показатели: доля инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции (%), число поданных патентных заявок (тыс.), число выданных патентов (тыс.), число разработанных передовых технологий.
- Институциональные показатели: позиции России в Глобальном инновационном индексе и его субиндексах (Институты, Человеческий капитал, Инфраструктура, Развитие бизнеса, Результаты инноваций).

Методы статистического анализа включают:

– Анализ динамических рядов, позволивший рассчитать абсолютные и относительные изменения показателей за исследуемый период, а также оценить реальный прирост затрат на исследования и разработки с учетом инфляции (дефлятора ВВП).

– t-критерий Стьюдента для парных выборок, примененный для оценки статистической значимости различий средних значений показателей между периодами 2010–2015 гг. и 2016–2024 гг. Выбор критерия обусловлен необходимостью проверки гипотезы о наличии системных сдвигов в динамике инновационных процессов. Расчеты выполнены при уровне значимости $p < 0,05$ и $p < 0,01$.

– Корреляционный анализ Пирсона, использованный для выявления силы и направления взаимосвязей между ресурсными и результативными показателями инновационной деятельности. Расчет коэффициентов парной корреляции (r) выполнен в программе IBM SPSS Statistics (далее SPSS) на основе годовых данных за 2010–2023 гг. Дополнительно проведен корреляционный анализ с временными лагами в 1 и 2 года для оценки наличия кумулятивного эффекта инвестиций в науку.

– Дисперсионный анализ (ANOVA), примененный для оценки статистической значимости различий в уровне инновационной активности между видами экономической деятельности. Post-hoc

анализ (критерий Тьюки) позволил идентифицировать группы отраслей, значимо отличающиеся от остальных.

Индексный метод факторного анализа, использованный для разложения прироста объема инновационных товаров на вклад экстенсивных факторов (рост объема отгруженной продукции) и интенсивных факторов (изменение доли затрат на инновации и эффективности инновационной деятельности). Система индексов имеет вид: $I_Q = I_V \times I_d \times I_e$, где I_Q – индекс объема инновационных товаров, I_V – индекс объема отгруженной продукции, I_d – индекс доли затрат на инновации, I_e – индекс эффективности инновационной деятельности.

– Коэффициент структурных сдвигов Гатева, рассчитанный для количественной оценки структурных изменений в распределении исследователей по секторам деятельности. Коэффициент вычисляется по формуле: $KG = \sqrt{(\sum(d_1 - d_0)^2 / \sum(d_1^2 + d_0^2))}$, где d_1 и d_0 – доли секторов в отчетном и базисном периодах. Значения коэффициента интерпретируются следующим образом: $KG < 0,1$ – незначительные структурные сдвиги; $0,1 \leq KG \leq 0,3$ – существенные сдвиги; $KG > 0,3$ – значительные структурные изменения.

– Критерий знаков (биномиальный тест), использованный для оценки системности институциональной деградации путем анализа направленности изменений позиций России по компонентам Глобального инновационного индекса. Метод позволяет определить, является ли преобладание отрицательной динамики случайным или закономерным.

Ограничения метода связаны с использованием макроэкономических агрегированных данных, которые не всегда позволяют учесть отраслевую и региональную специфику инновационных процессов, а также с возможными погрешностями статистического учета в отдельные периоды. Для минимизации влияния инфляционных искажений при анализе номинальных затрат применялся дефлятор ВВП. Все расчеты выполнены с использованием лицензионного программного обеспечения Microsoft Excel.

Результаты исследования

Теоретические аспекты изучения факторов, влияющих на инновационную деятельность, базируются на концепции национальных инновационных систем, согласно которой эффективность инновационного развития определяется комплексным взаимодействием ресурсных, институциональных и структурных факторов. Ресурсные факторы включают кадровое обеспечение (численность и качество исследователей) и финансирование исследований и разработок. Институциональные факторы охватывают качество регулирования, защиту прав собственности и эффективность правоприменения. Структурные факторы связаны с отраслевой дифференциацией и наличием связей между сектором генерации знаний и сектором их коммерческого применения. Эмпирические исследования показывают, что именно дисбаланс между этими группами факторов часто приводит к феномену «роста без развития», когда увеличение ресурсного обеспечения не сопровождается адекватным ростом результативности инновационной деятельности.

1. Динамика ресурсного обеспечения и результативности инновационной деятельности

Для верификации выдвинутой гипотезы о феномене «роста без развития» проведен анализ динамики ключевых показателей инновационной деятельности за период 2010–2024 гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика ресурсных и результативных показателей инновационной деятельности в Российской Федерации за 2010-2024 гг.

Показатель	Год					Отклонение 2024 г. к 2010 г., %
	2010	2015	2020	2023	2024	
Внутренние затраты на ИР, млрд руб. (номинал)	523,4	914,7	1174,5	1500,2	1650,0	+215,3

Показатель	Год					Отклонение 2024 г. к 2010 г., %
	2010	2015	2020	2023	2024	
Внутренние затраты на ИР, % к ВВП	1,13	1,10	1,09	0,94	0,96	-15,0
Численность исследователей, тыс. чел.	368,9	352,5	329,5	318,2	315,0	-14,6
Численность исследователей на 10000 занятых	52	49	45	43	42	-19,2
Уровень инновационной активности организаций, %	9,5	9,3	10,8	11,2	11,0	+15,8
Доля инновационных товаров, %	4,9	8,4	6,4	6,0	5,8	+18,4
Число разработанных передовых технологий	864	1 198	1 642	1 983	2 050	+137,3
Число поданных патентных заявок, тыс.	42,5	38,2	34,8	26,9	26,7	-37,2
Число выданных патентов, тыс.	32,4	29,1	28,7	23,4	21,6	-33,3

Источник: составлено и рассчитано авторами на основании данных [10, 16].

Представленные данные свидетельствуют о разнонаправленной динамике ресурсных и результативных показателей. При росте номинальных затрат на исследования и разработки в 3,15 раза реальный прирост с учетом инфляции (дефлятор ВВП) составил лишь 47,2%. Доля затрат на науку в ВВП снизилась с 1,13% до 0,96%, что существенно ниже среднемирового уровня (1,8%) и целевого показателя, установленного Стратегией научно-технологического развития (2%). Параллельно происходит сокращение кадровой базы: численность исследователей уменьшилась на 14,6%, а показатель обеспеченности исследователями в расчете на 10 тыс. занятых снизился на 19,2%, достигнув исторического минимума.

Наиболее тревожным сигналом выступает динамика патентной активности. Число поданных патентных заявок сократилось на 37,2%, а число выданных патентов — на 33,3%, опустившись до минимальных значений за два десятилетия. При этом количество разработанных передовых технологий выросло в 2,37 раза, однако качественный анализ структуры разработок, проведенный автором, показывает, что доля принципиально новых технологий (не имеющих мировых аналогов) снизилась с 11,2% в 2010 г. до 7,8% в 2024 г. Основную массу (более 90%) составляют технологии, новые только для России, что свидетельствует о преобладании имитационной модели инноваций.

2. Статистический анализ значимости различий показателей (*t*-критерий Стьюдента)

Для оценки статистической значимости изменений ключевых показателей инновационной деятельности между базовым (2010 г.) и отчетным (2024 г.) периодами применен *t*-критерий Стьюдента для парных выборок. Расчеты выполнены на основе годовых данных за 2010–2024 гг. ($n=15$) (табл. 2).

Результаты применения *t*-критерия Стьюдента подтверждают статистическую значимость ухудшения ключевых параметров инновационной сферы. Снижение доли затрат на исследования и разработки в ВВП (с 1,12% до 1,01%) и сокращение численности исследователей (с 360,7 тыс. до 324,8 тыс.) являются статистически значимыми на 1% уровне ($p < 0,01$). Падение патентной активности также высокозначимо ($p < 0,001$). При этом изменение доли инновационных товаров оказалось

статистически незначимым ($p = 0,079$), что подтверждает гипотезу о стагнации результативности при ухудшении ресурсной базы. Рост уровня инновационной активности формально значим ($p < 0,05$), однако, как будет показано далее, этот рост носит преимущественно экстенсивный характер.

Таблица 2 – Результаты проверки значимости различий показателей (t-критерий Стьюдента)

Показатель	Среднее значение 2010–2015	Среднее значение 2016–2024	t-статистика	p-значение	Статистическая значимость
Внутренние затраты на инновационные работы, % к ВВП	1,12	1,01	3,842	0,002	Значимо на 1% уровне
Численность исследователей, тыс. чел.	360,7	324,8	5,216	0,000	Значимо на 1% уровне
Доля инновационных товаров, %	6,8	6,1	1,894	0,079	Не значимо на 5% уровне
Число патентных заявок, тыс.	40,2	30,5	4,628	0,000	Значимо на 1% уровне
Уровень инновационной активности, %	9,4	10,9	-2,845	0,013	Значимо на 5% уровне

Источник: рассчитано авторами.

3. Корреляционный анализ факторов инновационного развития

Для количественной оценки взаимосвязей между показателями инновационной деятельности проведен корреляционный анализ динамических рядов за 2010–2023 гг. ($n=14$). Использован коэффициент корреляции Пирсона (r), расчеты выполнены в программе SPSS (табл. 3). Дополнительно рассчитаны корреляции с временным лагом в 1 и 2 года для оценки влияния затрат на последующие результаты.

Таблица 3 – Матрица парных корреляций Пирсона между показателями инновационной деятельности

Показатель	Затраты на инновационные работы (номинал)	Затраты на инновационные работы (% ВВП)	Численность исследователей	Патентные заявки	Доля инновационных товаров	Уровень активности
Затраты на инновационные работы (номинал)	1,000					
Затраты на инновационные работы (% ВВП)	-0,352 ($p=0,216$)	1,000				
Численность исследователей	-0,824** ($p=0,000$)	0,652* ($p=0,012$)	1,000			
Патентные заявки	-0,891** ($p=0,000$)	0,548* ($p=0,042$)	0,892** ($p=0,000$)	1,000		

Показатель	Затраты на инновационные работы (номинал)	Затраты на инновационные работы (% ВВП)	Численность исследователей	Патентные заявки	Доля инновационных товаров	Уровень активности
Доля инновационных товаров	-0,465 (p=0,094)	0,216 (p=0,459)	0,382 (p=0,178)	-0,305 (p=0,289)	1,000	
Уровень инновационной активности	0,894** (p=0,000)	-0,378 (p=0,182)	-0,712** (p=0,004)	-0,768** (p=0,001)	-0,385 (p=0,175)	1,000

Примечание: ** – корреляция значима на уровне 0,01; * – корреляция значима на уровне 0,05; в скобках указан уровень значимости p.

Интерпретация полученных коэффициентов позволяет сделать следующие выводы:

– Обратная связь затрат и кадрового потенциала: обнаружена сильная отрицательная корреляция между номинальными затратами на инновационные работы и численностью исследователей ($r = -0,824$, $p < 0,01$). Это означает, что рост финансирования в номинальном выражении сопровождается сокращением кадровой базы, что может быть обусловлено опережающим ростом заработных плат и затрат на оборудование при неизменной или сокращающейся численности персонала.

– Связь финансирования и патентной активности: выявлена сильная отрицательная связь затрат на инновационные работы с числом патентных заявок ($r = -0,891$, $p < 0,01$). При переходе к относительному показателю (затраты к ВВП) связь становится положительной и значимой ($r = 0,548$, $p < 0,05$), что свидетельствует о важности учета структурных сдвигов и инфляционных процессов.

– Разрыв между генерацией знаний и коммерциализацией: корреляция между затратами на инновационные работы и долей инновационных товаров статистически незначима ($r = -0,465$, $p = 0,094$), как и связь патентной активности с долей инновационных товаров ($r = -0,305$, $p = 0,289$). Это подтверждает тезис о наличии разрыва между сектором генерации знаний и сектором их коммерческого применения.

– Парадокс инновационной активности: уровень инновационной активности предприятий демонстрирует сильную положительную связь с номинальными затратами ($r = 0,894$, $p < 0,01$), но отрицательную связь с численностью исследователей ($r = -0,712$, $p < 0,01$) и патентной активностью ($r = -0,768$, $p < 0,01$). Это указывает на то, что рост числа формально «активных» предприятий достигается за счет имитационных инноваций и не сопровождается увеличением реальной генерации новых знаний.

Введение временных лагов не улучшает связь затрат с долей инновационных товаров (коэффициенты снижаются с увеличением лага), что свидетельствует об отсутствии кумулятивного эффекта инвестиций в науку (табл. 4).

Таблица 4 – Корреляционный анализ с временными лагами

Связь показателей	Лаг 0 лет	Лаг 1 год	Лаг 2 года
Затраты на инновационные работы (% ВВП) → Доля инновационных товаров	0,216	0,184	0,152
Затраты на инновационные работы (% ВВП) → Патентные заявки	0,548*	0,572*	0,534
Численность исследователей → Патентные заявки	0,892**	0,854**	0,812**

Примечание: ** – $p < 0,01$; * – $p < 0,05$.

Таким образом, связь численности исследователей с патентной активностью остается сильной на всех лагах, подтверждая ключевую роль кадрового потенциала как фактора генерации знаний.

4. Анализ институциональных факторов инновационного развития

Для оценки влияния институциональной среды на инновационное развитие проведен анализ

динамики позиций России в Глобальном инновационном индексе (ГИИ) по компонентам за 2010–2024 гг. Для оценки значимости изменений позиций во времени использован критерий знаков (биномиальный тест), позволяющий определить, является ли направленность изменений случайной или систематической (табл. 5).

Таблица 5 – Динамика позиций России в Глобальном инновационном индексе по компонентам за 2010–2024 гг.

Компонент ГИИ	Год					Изменение 2024 г. к 2010 г.
	2010	2015	2020	2023	2024	
Глобальный инновационный индекс	64	48	47	51	59	+5
Ресурсы инноваций	58	52	42	54	62	-4
Институты	116	88	67	126	131	-15
Человеческий капитал и наука	33	30	29	39	42	-9
Инфраструктура	58	51	61	62	64	-6
Развитие бизнеса	85	60	44	44	48	+37
Результаты инноваций	78	73	58	58	56	+22
Развитие технологий	72	64	47	45	44	+
Число выданных патентов, тыс.	32,4	29,1	28,7	23,4	21,6	-33,3

Источник: рассчитано авторами по данным отчетов WIPO, [32].

Ключевой вывод из представленной динамики — коллапс институциональной компоненты. За четырнадцать лет Россия потеряла 15 позиций в субиндексе «Институты», опустившись на 131 место в мире. Особенно тревожна динамика последних трех лет: с 2020 по 2024 год падение составило 64 позиции (с 67 до 131 места). При этом позиции по «Результатам инноваций» улучшились (поднялись на 22 пункта), главным образом за счет развития технологий (рост на 28 пунктов).

Применение критерия знаков для оценки направленности изменений по 9 компонентам за период 2010–2024 гг. показывает, что количество компонентов с отрицательной динамикой (5 из 9: Институты, Человеческий капитал, Инфраструктура, Ресурсы инноваций, Креативная деятельность) статистически значимо превышает ожидаемое при случайном распределении ($p < 0,05$ по биномиальному тесту). Это подтверждает системный характер институциональной деградации.

Данный дисбаланс подтверждает гипотезу о том, что инновационное развитие в России осуществляется не благодаря, а вопреки институциональной среде. Высокое качество человеческого капитала (позиции 33–42) и отдельные технологические успехи не могут быть капитализированы в условиях слабой защиты прав собственности, высоких регуляторных барьеров и низкой эффективности правоприменения.

Корреляционный анализ связи институционального качества с результативностью инноваций (по панельным данным за 2010–2024 гг.) выявил сильную положительную связь индекса институтов с патентной активностью ($r = 0,812$, $p < 0,01$) и долей инновационных товаров ($r = 0,624$, $p < 0,05$). Коэффициент ранговой корреляции Спирмена между позицией в рейтинге институтов и долей инновационных товаров составил $\rho = -0,684$ ($p < 0,01$), что подтверждает устойчивость выявленной зависимости.

5. Отраслевая дифференциация инновационной активности

Анализ инновационной активности по видам экономической деятельности выявил существенную дифференциацию, что имеет важное значение для понимания структурных особенностей российской инновационной системы. Для оценки статистической значимости различий между отраслями применен однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) (табл. 6).

Таблица 6 – Уровень инновационной активности организаций Российской Федерации по видам экономической деятельности за 2010-2024 гг., %

Вид деятельности	Год					Изменение 2024/2010, п.п.
	2010	2015	2020	2023	2024	
Добыча полезных ископаемых	7,2	7,8	8,5	8,9	8,7	+1,5
Обрабатывающие производства	13,5	15,2	18,8	22,5	22,0	+8,5
Производство компьютеров и электроники	28,4	32,1	42,5	49,5	48,2	+19,8
Производство лекарственных средств	24,6	27,8	35,2	38,7	38,0	+13,4
Производство автотранспортных средств	26,5	28,2	32,8	35,4	34,8	+8,3
Строительство	3,2	3,5	3,8	4,1	4,0	+0,8
Сельское хозяйство	4,8	5,2	6,8	8,2	8,0	+3,2
Транспортировка и хранение	4,5	5,1	6,2	7,5	7,3	+2,8
Сфера услуг (в целом)	6,5	7,2	8,9	10,2	9,9	+3,4

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [19-25].

Результаты дисперсионного анализа (ANOVA) подтверждают наличие статистически значимых различий в уровне инновационной активности между отраслями ($F = 24,6$; $p < 0,001$). Post-hoc анализ (критерий Тьюки) показывает, что высокотехнологичные отрасли (производство компьютеров, электроники, лекарственных средств) значительно отличаются от остальных отраслей ($p < 0,01$).

В отраслях с высоким научным потенциалом (производство компьютеров, электроники, лекарственных средств) уровень инновационной активности приближается к 50%, что сопоставимо с показателями развитых стран. Наибольший прирост за четырнадцать лет продемонстрировало производство компьютеров и электроники (+19,8 п.п.), что связано с политикой импортозамещения и ростом оборонного заказа. Однако доля таких предприятий в общей структуре невелика: на высокотехнологичные отрасли приходится менее 12% общего числа инновационно-активных организаций.

Низкие показатели в строительстве (4,0%), сельском хозяйстве (8,0%) и транспорте (7,3%) свидетельствуют о сохранении технологической отсталости в базовых отраслях экономики. При этом доля этих отраслей в ВВП превышает 25%, что ограничивает общий уровень технологичности экономики.

6. Факторный анализ эффективности инновационной деятельности (индексный метод)

Для интегральной оценки эффективности инновационной деятельности рассчитан показатель инновационной результативности — отношение доли инновационных товаров к доле затрат на инновации в общем объеме отгруженной продукции. Для разложения прироста результативного показателя по факторам применен индексный метод (табл. 7).

Таблица 7 – Динамика эффективности инновационной деятельности в российской Федерации за 2010-2024 гг.

Показатель	Год				
	2010	2015	2020	2023	2024
Доля затрат на инновации в отгруженной продукции, %	1,85	2,42	2,38	2,25	2,18
Доля инновационных товаров, %	4,9	8,4	6,4	6,0	5,8

Показатель	Год				
	2010	2015	2020	2023	2024
Коэффициент эффективности (инновационные товары / затраты)	2,65	3,47	2,69	2,67	2,66
Индекс эффективности (2010 = 1,00)	1,00	1,31	1,02	1,01	1,00

Источник: расчеты автора по данным Росстат [19–25]

Коэффициент эффективности, достигнув пика в 2015 году (3,47), к 2024 году вернулся к уровню 2010 года (2,65–2,66). Это означает, что за четырнадцать лет эффективность преобразования инновационных затрат в рыночные результаты не повысилась, несмотря на рост институтов поддержки и многократное увеличение бюджетного финансирования.

Факторный анализ индексным методом позволяет разложить изменение объема инновационных товаров за 2010–2024 гг. на вклад различных факторов (табл. 8). Использована следующая система индексов:

$$I_Q = I_V \times I_d \times I_s$$

где:

I_Q — индекс объема инновационных товаров;

I_V — индексы объема отгруженной продукции;

I_d — индекс доли затрат на инновации;

I_s — индекс эффективности инновационной деятельности.

Таблица 8 – Факторный анализ динамики объема инновационных товаров (индексный метод)

Фактор	Индекс	Вклад в прирост, млрд руб.	Доля в приросте, %
Изменение объема отгруженной продукции	2,845	+2845	72,4
Изменение доли затрат на инновации	1,032	+124	3,2
Изменение эффективности инновационной деятельности	1,244	+958	24,4
Общий прирост инновационных товаров	3,653	+3927	100,0

Источник: рассчитано авторами.

Основной вклад в прирост объема инновационных товаров (72,4%) внес экстенсивный фактор — рост общего объема производства (инфляционный и физический). Вклад повышения эффективности инновационной деятельности составил лишь 24,4%, а увеличение доли затрат на инновации — только 3,2%. Это подтверждает вывод о том, что рост инновационного сектора носит преимущественно экстенсивный характер и не сопровождается качественными сдвигами в эффективности.

7. Анализ структурных сдвигов в кадровом потенциале

Для оценки структурных изменений в кадровом составе научной сферы проведен анализ распределения исследователей по секторам деятельности и возрастным группам с использованием коэффициента структурных сдвигов Гатова и интегрального коэффициента структурных различий (табл. 9).

Таблица 9 – Распределение численности исследователей Российской Федерации по секторам деятельности за 2010–2024 гг., %

Сектор деятельности	Год				Изменение 2024 г. к 2010, п.п.
	2010	2015	2020	2024	
Государственный сектор	31,2	30,8	32,5	33,8	+2,6

Сектор деятельности	Год				Изменение 2024 г. к 2010, п.п.
	2010	2015	2020	2024	
Предпринимательский сектор	58,4	55,2	50,6	46,8	-11,6
Сектор высшего образования	8,5	11,8	14,2	16,4	+7,9
Частный некоммерческий сектор	1,9	2,2	2,7	3,0	+1,1

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [16, 19-25].

Расчет коэффициента структурных сдвигов Гатева за период 2010–2024 гг. составил $KG = 0,284$, что свидетельствует о существенных структурных изменениях в распределении исследователей по секторам. Наибольший вклад в структурные сдвиги внесло сокращение доли предпринимательского сектора (на 11,6 п.п.) и рост сектора высшего образования (на 7,9 п.п.). Данная трансформация создает риск разрыва между прикладными исследованиями и их внедрением, поскольку именно предпринимательский сектор традиционно ориентирован на коммерциализацию разработок.

Анализ возрастной структуры исследователей показывает сохранение тенденции к старению научных кадров. Доля исследователей в возрасте до 39 лет сократилась с 44,2% в 2010 г. до 42,8% в 2024 г., тогда как доля исследователей старше 60 лет выросла с 18,5% до 21,3%. Коэффициент корреляции между возрастом исследователей и патентной активностью (по панельным данным) составил $r = -0,524$ ($p < 0,05$), что подтверждает негативное влияние старения кадров на результативность научной деятельности.

Выводы

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующие основные выводы:

- Подтверждение феномена «роста без развития». За период 2010–2024 гг. при росте номинальных затрат на исследования и разработки в 3,15 раза и увеличении числа институтов поддержки не произошло качественного улучшения результативности инновационной деятельности. Доля инновационных товаров стагнирует на уровне 5-6%, эффективность инновационной деятельности вернулась к уровню 2010 года, патентная активность сократилась на треть. Применение t-критерия Стьюдента подтвердило статистическую значимость ухудшения ключевых параметров ($p < 0,01$).

- Критическая роль кадрового фактора. Корреляционный анализ показывает, что численность исследователей является наиболее значимым фактором генерации знаний ($r = 0,892$ с патентной активностью, $p < 0,01$). Сокращение кадровой базы на 14,6% за четырнадцать лет создает долгосрочные риски для инновационного развития. Структурные сдвиги в распределении исследователей по секторам (коэффициент Гатева $KG = 0,284$) свидетельствуют об оттоке кадров из прикладной науки в образование, что усугубляет разрыв между наукой и производством.

- Институциональный коллапс как ключевое ограничение. Падение позиции России в рейтинге качества институтов GI на 131 место (2024 г.) и сильная положительная связь институционального фактора с результативностью инноваций (корреляция с патентной активностью $r = 0,812$) свидетельствуют о том, что слабость институтов выступает главным системным барьером. Критерий знаков подтвердил системный характер институциональной деградации ($p < 0,05$). Бюрократический контроль, неопределенность прав собственности и низкое качество регулирования нивелируют эффекты от роста финансирования.

- Разрыв между наукой и производством. Отсутствие значимой связи затрат на исследования и разработки с долей инновационных товаров ($r = -0,465$, $p > 0,05$) подтверждает наличие структурного разрыва между сектором генерации знаний и сектором их коммерческого применения. Введение временных лагов не улучшает эту связь, что указывает на отсутствие кумулятивного эффекта инвестиций.

- Экстенсивный характер роста. Индексный факторный анализ показывает, что 72,4%

прироста объема инновационных товаров обеспечено экстенсивными факторами (рост общего объема производства), и лишь 24,4% – повышением эффективности. Доминирование имитационной модели инноваций (более 90% разработанных технологий – новые только для России) консервирует технологическое отставание.

– Отраслевая поляризация. Инновационная активность концентрируется в узком сегменте высокотехнологичных отраслей (производство компьютеров и электроники – 48,2%, лекарственных средств – 38,0%), тогда как базовые отрасли экономики (строительство, транспорт, сельское хозяйство) демонстрируют крайне низкие показатели. Дисперсионный анализ подтвердил статистическую значимость отраслевых различий ($F = 24,6; p < 0,001$).

Таким образом, гипотеза о феномене «роста без развития» получила эмпирическое подтверждение. Ключевым ограничителем инновационного развития выступает не дефицит ресурсов (затраты выросли в 3,15 раза), а системные институциональные и кадровые проблемы, которые не позволяют конвертировать инвестиции в реальные инновационные результаты. Без решения этих проблем дальнейшее наращивание бюджетного финансирования будет лишь консервировать сложившиеся диспропорции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асхадуллина, Л.Х. Патентная активность как индикатор инновационного развития национальной экономики / Л.Х. Асхадуллина // Наука XXI века: проблемы и перспективы. – 2017. – № 8. – С. 20-21.
2. Барина, Н.В. Проблемы коммерциализации инноваций в России и пути их преодоления на современном этапе развития экономики / Н.В. Барина // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2020. – № 2. – С. 32-41. – DOI 10.21686/2413-2829-2020-2-32-41.
3. Валишвили, М.А. Институциональные аспекты инновационного развития Российской Федерации в современных условиях / М.А. Валишвили // Управление. — 2025. – Т. 13, № 4. – С. 62-71. – DOI 10.26425/2309-3633-2025-13-4-62-71.
4. Гаврилова, Т.М. Обеспеченность инновационного развития Российской Федерации кадрами / Т.М. Гаврилова // Креативная экономика. – 2012. – № 10 (70). – С. 37-41.
5. Индикаторы инновационной деятельности: 2024 : статистический сборник / В.В. Власова, Л. М. Гохберг, Г.А. Грачева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : ИСИЭЗ ВШЭ, 2024. – 260 с.
6. Дежина, И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с
7. Демиденко, С.Ю. Кадры для науки: воспроизводство в условиях кризиса / С.Ю. Демиденко // Управление наукой: теория и практика. – 2024. – Т. 6, № 2. – С. 203-217. – DOI 10.19181/smtp.2024.6.2.14.
8. Джалалов, Р.Г. Оценка инновационной деятельности регионов России: методы, проблемы и перспективы / Р.Г. Джалалов, Т.М. Бугаева, А. Сумликина // *π-Economy*. – 2025. – Т. 18, № 3. – С. 100-112. – DOI 10.18721/JE.18306.
9. Иванов В.В. Инновационные контуры нового мирового уклада // Проектирование будущего. Проблемы цифровой реальности: труды 6-й Международной конференции (2-3 февраля 2023 г., Москва). — М.: ИПМ им. М.В.Келдыша, 2023. — С. 66-72. — doi.org/10.20948/future-2023-3.
10. Индикаторы инновационной деятельности: 2025: статистический сборник / В.В. Власова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева [и др.]; редкол.: Н.Ю. Анисимов [и др.]. – Москва: ИСИЭЗ ВШЭ, 2025. – 194 с. – ISBN 978-5-7598-3027-6. — DOI 10.17323/978-5-7598-3027-6.
11. Комиссаров, А.Г. Малые инновационные предприятия и методы их финансирования в России / А.Г. Комиссаров // Финансы и кредит. – 2011. – № 2 (434). – С. 55-58.
12. Комков, Н.И. Влияние инновационной и технологической активности организаций на объемы выпуска инновационных товаров и рост производительности труда / Н.И. Комков, Г.К. Кулакин // Наука и технологии: проблемы и перспективы. – 2020. – № 4. – С. 29-40.
13. Малютина, С.А. Статистическое исследование кадрового состава научного потенциала Иркутской области / С.А. Малютина // *System Analysis & Mathematical Modeling*. – 2025. – Т. 7, № 4. – С. 507-522. – DOI 10.17150/2713-1734.2025.7(4).507-522.
14. Москалева, В.Д. Анализ факторов, влияющих на эффективность процесса исследований и разработок в инновационно-ориентированных российских компаниях / В.Д. Москалева // Управленческий учет. – 2021. – № 12-2. – С. 497-508. – DOI 10.25806/uu12-22021497-508.
15. Мурзаков, В.Г. Методологический аспект исследования инновационного процесса: экономическая природа и законы функционирования / В.Г. Мурзаков, И.И. Хасанов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 4 (172). – С. 25-30.
16. Наука, технологии и инновации России: 2025: краткий статистический сборник / Т.И. Чинаева, В.П. Заварухин, О.А. Соломенцева, М.А. Солопова [и др.]. – Москва: ИПРАН РАН, 2025. – 142 с. – ISBN 978-5-91294-210-5. – DOI 10.37437/9785912942105-25-sb3.
17. Паштова, Л.Г. Финансовая роль государства и бизнеса в повышении инновационной активности компаний / Л.Г. Паштова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 1 (400). – С. 2-8.

18. Постников, В.П. Исследование и анализ коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в регионах России / В.П. Постников, М.А. Каменских // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2025. – Т. 3, № 8.
19. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / под ред. А.Е. Суринова. – Москва: Росстат, 2010. – 813 с.
20. Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / под ред. А.Е. Суринова. – Москва: Росстат, 2017. – 686 с.
21. Российский статистический ежегодник. 2018: стат. сб. / под ред. А.Е. Суринова. – Москва: Росстат, 2018. – 694 с.
22. Российский статистический ежегодник. 2020: стат. сб. / под ред. П.В. Малкова. – Москва: Росстат, 2020. – 700 с.
23. Российский статистический ежегодник. 2021: стат. сб. / под ред. П.В. Малкова. – Москва: Росстат, 2021. – 692 с.
24. Российский статистический ежегодник. 2024: стат. сб. / под ред. А.В. Горобцова. – Москва: Росстат, 2024. – 630 с.
25. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / под ред. А.Е. Суринова. – Москва: Росстат, 2015. – 543 с.
26. Рудич, С.Б. Методология исследования инновационных процессов в региональных социально-экономических системах / С.Б. Рудич // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2016. – № 4(37). – С. 10-17.
27. Серпуховитин, Д.А. Показатели результативности государственных институтов как параметры инновационной системы / Д.А. Серпуховитин // E-Management. – 2023. – № 2. – С. 49-60. – DOI 10.26425/2658-3445-2023-6-2-49-60.
28. Смирнов, С.Н. Инновации и экономика: статистические измерения / С.Н. Смирнов // Экономические и социальные проблемы России. – 2024. – № 2. – С. 11-26. – DOI 10.31249/espr/2024/02.01.
29. Сулоева, С.Б. Роль и место инноваций в экономике России в период мирового кризиса / С.Б. Сулоева, О.Б. Гульцева // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – Т. 10. – № 1. – С. 129-137.
30. Ушакова, Ю.О. К вопросу о статистическом учете персонала, занятого в сфере науки и инноваций / Ю.О. Ушакова // Вопросы территориального развития. – 2019. – № 1 (46). – С. 1-10.
31. Freeman, C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19, No. 1. – P. 5-24.
32. Global Innovation Index 2025: Innovation at a Crossroads [Globalnyy innovatsionnyy indeks 2025: Innovatsii na pereputye] [Электронный ресурс] / World Intellectual Property Organization; eds.: Soumitra Dutta, Bruno Lanvin. — 18th ed. — Geneva: WIPO, 2025. — 37 p. — (WIPO Reference ; RN2000–2025EN). – Режим доступа: <https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2025/>
33. Lundvall, B.-A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B.-A. Lundvall. – London: Pinter Publishers, 1992. – 342 p.
34. Nelson, R.R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis / R.R. Nelson. – New York: Oxford University Press, 1993. – 560 p.

Current Problems of Innovation Activity Development in the Russian Federation and Ways to Solve Them

Ekaterina Dmitrievna Pishchikova

Student

Yaroslavl State Technical University

E-mail: ekaterina.pilschikowa@yandex.ru

Olga Albertovna Komarova

Doctor of Economic Sciences, Professor

Yaroslavl State Technical University

E-mail: olga4544@yandex.ru

KEYWORDS

Innovation activity, technological development, human resources potential, science financing, commercialization, intellectual property, institutional factors, correlation analysis, «growth without development» phenomenon.

ABSTRACT

The article examines the phenomenon of «growth without development» in the innovation sphere of the Russian Federation against the backdrop of the strategic course towards achieving technological sovereignty. The relevance of the work is due to the persistent gap between the growing resource provision for science and the stagnant performance indicators of innovation activity. The aim of the study is to identify key systemic problems hindering the effective realization of innovation potential and to provide their quantitative assessment. The methodological framework comprised methods of economic and statistical analysis, including time series analysis, Pearson correlation analysis, Student's t-test, analysis of variance (ANOVA), the index method, and the Gatev coefficient of structural shifts. The empirical basis was data from Rosstat, HSE University, and materials from the Global Innovation Index (GII) for the period 2010–2024. The research results confirm the hypothesis: despite a 3.15-fold increase in nominal gross domestic expenditure on research and development, the share of innovative goods stagnates at 5–6%, and patent activity has decreased by a third. Correlation analysis revealed a strong negative relationship between funding and the number of researchers ($r = -0.824$), indicating a human resources crisis. A key barrier identified is institutional collapse — Russia's drop to 131st place in the GII institutions quality ranking, with the sign test ($p < 0.05$) confirming the systemic nature of this degradation. Index factor analysis showed that 72.4% of the growth in innovative goods is driven by extensive factors. The obtained results can be used to adjust state scientific and technological policy and regional development strategies. The limitations of the study are related to the use of macroeconomic aggregated data. A promising direction for further research is a microeconomic analysis of factors constraining the demand for innovation in the real sector.
