

**НАУЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ  
ЭКОНОМИКА**

НОМЕР 8 (128) 2025



# 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)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

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

Дяо Сюхуа (Далянь, КНР)

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

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

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

**Научные консультанты журнала**

Кузнецов А.В. (Москва, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Ладислав Жак (Прага, Республика Чехия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Новиков А.И. (Владimir, Россия)

**Ответственный секретарь:**

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

**Адрес редакции:**

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

Телефон: +7(4852) 44-02-11

Сайт: [www.theoreticaleconomy.ru](http://www.theoreticaleconomy.ru)

e-mail: markinmi@ystu.ru

# Содержание

## Теоретическая экономика

№ 8 | 2025

[www.theoreticaleconomy.ru](http://www.theoreticaleconomy.ru)

---

### Рубрика главного редактора

- 4** Гордеев Валерий Александрович  
Теоретическая экономия: развиваем нашу концепцию

### Актуальные проблемы теоретической экономии

- 12** Елкин Станислав Евгеньевич, Реутова Ирина Михайловна, Елкина Ольга Сергеевна  
Перераспределение выгод от торговли на основе использования прогрессивного налогообложения: теоретические аспекты проблемы
- 26** Аскеров Низами Садитдинович  
Этноэкономика как фактор устойчивого развития регионов
- 39** Диденко Валентина Юрьевна  
Выбор модели цифровых валют центральных банков: институциональные и поведенческие аспекты

### Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект

- 56** Попова Ирина Викторовна, Шишкина Надежда Александровна, Зорин Алексей Викторович  
Социальная солидарность как экономическая категория: обоснование и эмпирические аспекты исследования
- 69** Тебекин Алексей Васильевич  
Взгляд «вглубь» на стратегический план социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года
- 81** Бахметов Алексей Сергеевич  
Теоретические аспекты внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой

### Современные проблемы мировой экономики

- 95** Архипов Алексей Дмитриевич  
Финансовые манипуляции в международном движении капитала и их влияние на национальные экономические цели

### Творчество молодых исследователей

- 108** Виноградова Елена Константиновна, Цуркан Марина Валериевна  
«Проекты социального воздействия» как адаптированный под российский рынок механизм реализации импакт-проектов
- 124** Горшков Илья Алексеевич, Сапир Елена Владимировна  
Эволюция научной школы глобальных цепочек стоимости и перспективы ее дальнейшего развития
- 141** Шестаков Иван Дмитриевич, Патрушева Елена Григорьевна,  
Система управления инвестиционным капиталом: требования к формированию и специфика функционирования в российских компаниях

# Теоретическая экономия: развиваем нашу концепцию



**Гордеев Валерий Александрович**

доктор экономических наук, профессор

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

E-mail: vagordeev@rambler.ru

**Аннотация.** В этой рубрике дается обзор материалов, представленных в 8-м (128-м) номере нашего журнала. По мнению редактора, публикации данного номера предлагают материалы по развитию выдвинутой нами концепции теоретической экономии. То есть продолжают то дело, которое мы осуществляем на страницах нашего сетевого издания вот уже на протяжении полутора десятилетий. Показано в этой рубрике, в чем же это развитие заключается на примере каждой представленной в данном номере работы. Редактором отмечено, что оно проявляется, хотя и в неодинаковой степени, как в выступлениях и известных читателям, так и новых авторов. Главное внимание в содержании предлагаемого номера традиционно уделено, во-первых, актуальным проблемам теоретической экономии. С этой целью дана редакторская аннотация статье С.Е. Елкина, И.М. Реутовой и О.С. Елкиной из Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Санкт-Петербург) о теоретических аспектах проблемы перераспределения выгод от торговли на основе использования прогрессивного налогообложения и работе Н.С. Аскерова, заведующего кафедрой политэкономии экономического факультета Дагестанского государственного университета (г. Махачкала, Российская Федерация) об этноэкономике как факторе устойчивого развития регионов. Во-вторых, обращено внимание на теоретико-экономические аспекты исследования новой индустриализации в трех статьях соответствующей рубрики. В-третьих, внимание уделено современным проблемам мировой экономики, которые исследуются в работе Зеткиной и других. И, конечно, в-четвертых, особое внимание уделено творчеству молодых ученых, дана характеристика четырем их работам. Методология данного редакторского исследования основана, естественно, на выдвинутой нами концепции теоретической экономии. Научная новизна работы заключается в выявлении вклада публикуемых в данном номере статей в развитие этой концепции.

**Ключевые слова:** теоретическая экономия, новая индустриализация, современные проблемы мировой экономики, творчество молодых ученых, новый парадигмальный мейнстрим в социально-экономических исследованиях, развитие нашей концепции нового мейнстрима

**JEL codes:** A13; A14

**Для цитирования:** Гордеев, В.А. Теоретическая экономия: развиваем нашу концепцию / В.А. Гордеев. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.4-11. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

Предлагаем Вашему вниманию очередной, 8-й (128-й), номер нашего журнала. Содержимое этого номера, на наш взгляд, предлагает материалы к развитию нашей концепции теоретической экономии, которое мы осуществляем на страницах нашего издания вот уже полтора десятилетия. Тем самым материалы этого номера, считаем, являются логическим продолжением предыдущих в исследовании современных социально-экономических проблем с позиции разрабатываемой в журнале концепции. Думаем, что такой подход характеризует публикуемые и в этом номере работы. Причем не только хорошо известных Вам,уважаемый читатель, но и новых авторов.

Прежде всего традиционно обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономии». Здесь помещены следующие работы. Во-первых, статья под названием «Перераспределение выгод от торговли на основе использования прогрессивного налогообложения: теоретические аспекты». Её подготовили трое исследователей из Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и

государственной службы при Президенте РФ (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация): Елкин Станислав Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент; Реутова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент; Елкина Ольга Сергеевна, доктор экономических наук, профессор. Исследование раскрывает результаты изучения ключевых теоретических аспектов современной мировой экономики, акцентируя внимание на роли международных отношений и торговых процессов в формировании микро- и макроэкономических показателей. Рассматриваются фундаментальные вопросы о целесообразности внедрения прогрессивной налоговой системы в условиях открытого торгового режима и оценке влияния торговой открытости на потенциал прогрессивного налогообложения. Теоретические рассуждения строятся на анализе стандартных моделей неполных рынков и конкурентных фрикционных рынков труда с использованием рикардианского подхода к определению международной торговли. На основании анализа эмпирических данных установлено, что отрицательные изменения в сравнительных преимуществах ведут к снижению реальных заработных плат работников, испытывающих конкуренцию с стороны иностранных производителей. Данные обстоятельства усугубляют положение сотрудников ввиду недостаточной защищенности на рынке труда, обуславливающей дополнительные социальные потери. Показано, что введение прогрессивного налогообложения позволяет компенсировать отсутствующие механизмы полной страховой защиты и эффективно перераспределить доходы от внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем, прогрессирующая шкала налогов снижает стимулы к перераспределению рабочей силы внутри страны, затрудняя выравнивание регионального экономического потенциала. Изучение соотношения потенциальных выгод и сопутствующих издержек позволило сделать вывод о том, что оптимальная степень прогрессивности налогообложения должна повышаться пропорционально росту открытости экономики для внешней торговли. Предложенный подход доказывает наличие связи между структурными особенностями национального рынка труда и инструментами налогового администрирования в условиях роста глобальных торгово-экономических взаимодействий.

Во-вторых, в этой рубрике публикуется статья «Этноэкономика как фактор устойчивого развития регионов». Её прислал Аскеров Низами Садитдинович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политэкономии экономического факультета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», (г. Махачкала, Российская Федерация). Статья посвящена анализу сегмента экономики многих регионов страны, где наблюдается сохранение традиционных способов производственно-хозяйственной деятельности, обеспечивающих достаточный уровень занятости и доходов местного населения, под названием «этноэкономика». Показано, что последняя опирается на феномен этничности, уникальные способы ведения хозяйства и соответствующую систему институтов и неформальных отношений. Доверительные отношения рассматриваются как ядро системы экономических отношений, на которых строится этноэкономика не только в местах (территориях) традиционного бытования, но и вне – городах и иных поселениях. Выделены два вида этноэкономики – традиционная (сельская) и городская – и раскрываются их характерные черты. В качестве основных форм реализации этноэкономики рассмотрены этнопроизводство, этнотуризм и этнокультура. Показано, что в условиях развитого инновационного производства традиционные промыслы и этническая экономическая деятельность проявляют слабую конкурентоспособность, в связи с чем необходима государственная поддержка этноэкономического сектора. В качестве примера рассмотрена практика реализации государственной программы «Развитие туристско-рекреационного комплекса и народных художественных промыслов в Республике Дагестан». Обоснована необходимость формирования институтов традиционной (сельской) и городской этноэкономики (этнопредпринимательства) на новой качественной основе. Делается вывод, что этническая экономика – это не первобытная или средневековая экономика, а реальный способ создания и сохранения культурной самобытности народов, создания рабочих мест и повышения доходов коренных этносов. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего развития теории этноэкономики, а также при разработке стратегических программ развития

этнотерриторий и этнопредпринимательства как в целом по стране, таки для отдельных регионов и муниципальных образований.

Завершает рубрику статья под названием «Выбор модели цифровых валют центральных банков: институциональные и поведенческие аспекты». Автором данной работы является доктор экономических наук, доцент, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, (г. Москва). Целью исследования является выявление ключевых институциональных и поведенческих детерминант выбора модели ЦБЦБ и разработка принципов стратегического выбора для центробанков. Задачи включают анализ доминирующих моделей, изучение влияния поведенческих паттернов пользователей и регуляторов, оценку макроэкономических и социально-философских последствий. В результате исследования установлено, что выбор модели ЦБЦБ является не технической, а стратегической ценностно-нагруженной дилеммой, уровнем институционального доверия и когнитивными ограничениями субъектов. Доминирование двухуровневых и гибридных моделей отражает поиск Парето-оптимального баланса между суверенитетом, стабильностью и эффективностью. Ключевым фактором успеха выступает «социальный лицензиат», основанный на доверии, восприятии справедливости и конфиденциальности.

Далее в рубрике «Новая индустриализация ...» Вашему вниманию предлагается три работы. Во-первых, статья под названием «Социальная солидарность как экономическая категория: обоснование и эмпирические аспекты исследования». Её подготовили Попова Ирина Викторовна, доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры управления предприятием ФГБОУ ВО «Ярославский технический университет», (г. Ярославль, Российская Федерация); Шишкина Надежда Александровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент этой же кафедры и этого же вуза; Зорин Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», (г. Кострома, Российская Федерация). Теоретические основы социальной солидарности представляют собой, отмечают они, сложную систему взаимосвязанных концепций, отражающих различные аспекты этого фундаментального социального явления. Каждая теория вносит свой вклад в понимание природы солидарности, её функций и механизмов формирования в современном обществе. Было бы ошибкой рассматривать это понятие как абстрактное. Это реальный механизм функционирования всех типов социальных отношений. В периоды радикальных трансформаций меняются формы проявления механизмов, возникает дисбаланс групповых интересов. Сегодня философская рефлексия сосредотачивается на поисках такой модели развития, которая бы объединяла автономию личности и коллективную солидарность. Особую актуальность приобретает вопрос о балансе между индивидуальной свободой и коллективной ответственностью, который напрямую связан с развитием социальной солидарности. Теоретическое обоснование значения социальной солидарности является недостаточным для обоснования проблемы исследования. Современное состояние теории социальной солидарности отражает ее способность к адаптации в условиях существенных изменений социума, являясь необходимым условием его устойчивого развития. Сегодня вопросы социальной солидарности на первый план выводят согласование интересов, ценностей и потенциалов всех участников общественных отношений. Зафиксировать корреляционную зависимость между состоянием социальной солидарности в общественном сознании и характере социально-трудовых отношений в трудовых коллективах можно только эмпирическим путем, что и является целью данной статьи. Представленные результаты позволяют нам дать оценку состояния социальной солидарности в трудовых коллективах по таким показателям как: коллективная идентичность, качество социальных связей, уровень взаимопомощи. Эффективность трудового коллектива определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик: организационной структуры, социально-психологического климата, профессиональной компетентности и инновационной активности, при этом ключевым фактором выступает способность коллектива к самоорганизации и адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. А это, в свою очередь, зависит от уровня

социальной солидарности трудового коллектива.

Далее, в этой рубрике помещена статья «Взгляд «вглубь» на стратегический план социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года». Её прислал Тебекин Алексей Васильевич, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, почетный работник науки и техники Российской Федерации, профессор Высшей школы культурной политики и управления в гуманитарной сфере Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, профессор кафедры финансово-экономического и бизнес-образования Государственного университета просвещения, заведующий научной лабораторией проблем устойчивого развития Института повышения квалификации руководящих кадров и специалистов, заведующий кафедрой высшей математики, статистики и информатики Академии труда и социальных отношений (г. Москва, Российская Федерация). Актуальность представленного исследования определяется тем, что огромную роль в процессе стратегического развития любой социально-экономической системы играет целеполагание и стратегическое планирование. В этой связи с точки зрения достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года представляет интерес рассмотрение стратегического плана их достижения, зафиксированный в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года, утвержденного Правительством Российской Федерации. Для анализа Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации целесообразно воспользоваться инструментом «зрительной системы» стратегического менеджмента, что и предопределило выбор темы исследования. Целью представленного исследования является использование инструмента «взгляд «вглубь»» как инструмента «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента для рассмотрения стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года. Научная новизна полученных результатов заключается в новой интерпретации взгляда «вглубь» «зрительной системы» стратегического мышления, расширенной с аспектов формировании стратегии развития управляемой системы «посредством осуществления поиска в массе «руды» возможностей развития тех «золотых самородков», которые обеспечат высокую эффективность стратегического развития, принятой в школе предпринимательства стратегического менеджмента на тотальный анализ фундамента (базиса) для стратегического развития управляемой системы в целом. При этом проведенные исследования стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года с использованием инструмента «взгляд «вглубь»» «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента позволили выделить в качестве фундамента стратегического плана цель достижения стратегического лидерства. Научная новизна работы также заключается в представлении Национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года в виде аналога семиуровневой пирамиды потребностей А. Маслоу, где роль фундамента (экономических потребностей) играют уровни, отражающие цели достижения «технологического лидерства» и «устойчивой и динамичной экономики». Практическая значимость результатов представленного исследования заключается в раскрытии возможностей использования инструментов «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента для рассмотрения стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации.

В-третьих, в этой рубрике помещена статья «Теоретические аспекты внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой». Её подготовил Бахметов Алексей Сергеевич, аспирант ДПО НОУ ВКО «Алмаз-Антей» имени академика В.П. Ефремова, (г. Москва, Российская Федерация). В статье рассматриваются теоретические основы внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой, анализируется история его возникновения и развития, адаптация и внедрение международных стандартов профессиональной

деятельности внутреннего аудита в российскую практику. Особое внимание уделяется обоснованию необходимости разработки методики внутреннего аудита по оценке рисков несвоевременного выполнения обязательств предприятиями ОПК по государственным контрактам на изготовление и поставку вооружения, военной и специальной техники в рамках государственного оборонного заказа для нужд Министерства обороны РФ. Актуальность исследования обусловлена необходимостью совершенствования механизмов управления и контроля на предприятиях ОПК. Цель статьи - обосновать необходимость разработки методики внутреннего аудита по оценке риска невыполнения обязательств по ГК на изготовление и поставку ВВСТ, учитывая специфику исполнения ГОЗ предприятиями ОПК.

В следующей рубрике, «Современные проблемы мировой экономики», Вашему вниманию в этом номере предлагается работа под названием «Финансовые манипуляции в международном движении капитала и их влияние на национальные экономические цели». Ее представил аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Архипов Алексей Дмитриевич. В исследовании всесторонне анализируется актуальная проблематика, связанная с воздействием манипулятивных стратегий, реализуемых в рамках международного движения капитала (МДК), что обусловлено их существенным влиянием на достижение макроэкономических целей государств. Подчеркивается, что подобные стратегии не только искажают основные экономические индикаторы, но и обуславливают возникновение устойчивых негативных трендов, препятствующих формированию сбалансированной и предсказуемой экономической среды. Полученные результаты позволяют заключить о необходимости неотложной разработки эффективных регуляторных инструментов и нормативных механизмов с целью минимизации негативных эффектов от манипулятивных стратегий. Практическая значимость полученных данных проявляется в их применимости к вопросам формирования экономической политики, осуществления финансового надзора, а также модернизации образовательных программ, ориентированных на повышение финансовой грамотности.

После этого в рубрике «Творчество молодых исследователей» предлагается Вашему вниманию четыре работы. Во-первых, статья, которую написали Виноградова Елена Константиновна, стажер кафедры государственного управления Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», и Цуркан Марина Валериевна, доктор экономических наук, профессор этой же кафедры и этого же вуза. Их работа называется «Проекты социального воздействия» как адаптированный под российский рынок механизм реализации импакт-проектов». Цель статьи – выделить особенности организации pilotной апробации механизма реализации проектов социального воздействия в Российской Федерации. Научная новизна состоит в результатах проведенного анализа и сопоставления общепринятого (международного) механизма реализации Social Impact Bond (далее – SIB) и адаптированного под проектную (программную) практику реализации социальных мероприятий в РФ механизма - проектов социального воздействия (далее – ПСВ). Основная часть статьи разделена на четыре главных раздела. Первый раздел посвящен исключительно международному опыту реализации SIB. При этом в схематичном виде представлены этапы реализации механизма SIB с расширенной конкретизацией стейкхолдеров, а также для каждой из них определены преимущества использования данного механизма. Дополнительно приведены распространенные международные отраслевые направления реализации механизма SIB с ссылкой на актуальные действующие организации. Второй раздел работы посвящен отечественной практике реализации адаптированной версии механизма SIB в РФ – ПСВ. В рамках анализа были также в схематичном виде представлены этапы реализации ПСВ с выделением всех групп заинтересованных сторон, ориентируясь исключительно на нормативно-правовую базу и данные, представленные главным оператором ПСВ в РФ – ВЭБ.РФ. Заключительная часть исследования была посвящена определению преимуществ использования данного пилотного проекта регионами нашей страны. Особое внимание было обращено на объемы привлеченных инвестиционных средств, дополнительно

проведена отраслевая конкретизация реализованных (планируемых к завершению реализации) проектов (программ). В заключении авторами были, ориентируясь на актуальные отечественные издания, сформированы предложения, направленные с надеждой на пролонгацию использования данного механизма реализации социальных проектов, посредством исключения уже выявленных ошибок на основе полученной информации о завершенных проектах (программ).

Во-вторых, в этой рубрике помещена статья «Эволюция научной школы глобальных цепочек стоимости и перспективы ее дальнейшего развития». Её авторы - Сапир Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и статистики Ярославского госуниверситета им. П.Г. Демидова, (г. Ярославль, Российская Федерация), и Горшков Илья Алексеевич, студент этого же вуза. Современная международная торговля, отмечают они, характеризуется сложной системой производственно-сбытовых связей, в которые вовлечены многонациональные компании различных юрисдикций и отраслей мировой экономики. На текущем этапе международное производство организовано в формате глобальных цепочек стоимости (далее – ГЦС), предполагающих организованную последовательность операций по созданию готового продукта. Теоретические подходы к изучению ГЦС на протяжении более четырех десятилетий находятся в состоянии непрерывного развития, отражая актуальные тенденции и специфику мирового хозяйства. В настоящем исследовании решается задача систематизации теоретико-методологических подходов к пониманию и изучению межстрановых цепочек стоимости. Авторами раскрываются особенности современного этапа их развития в условиях развертывания процессов регионализации производственных сетей, перехода развитых стран к цифровой и низкоуглеродной экономике, а также усиления многообразных кризисных шоков. Методологическую основу проведенного исследования составил библиографический и контент анализ фундаментальных работ в области ГЦС, опубликованных с 1980-х годов и по настоящее время. В результате анализа было установлено, что современные исследования в большей степени посвящены отраслевой и фирменной специфике цепочек стоимости, проблемам количественной оценки межстрановых и межотраслевых взаимосвязей. В то же время было обнаружено, что существующий теоретико-методологический базис исследования ГЦС в недостаточной степени раскрывает особенности трансформации стоимостных цепочек, обусловленной усилением роли цифровых услуг в производственном процессе. По нашему мнению, необходимо дополнительное исследование в области устойчивости ГЦС к внешним шокам, а также оценке потенциальных выгод и издержек регионализации хозяйственных связей.

И завершает рубрику и в целом номер статья «Система управления инвестиционным капиталом: требования к формированию и специфика функционирования в российских компаниях». Её написали Патрушева Елена Григорьевна, доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Ярославский филиал), и Шестаков Иван Дмитриевич, магистрант этих же вуза и филиала. В статье представлено авторское видение системы управления инвестиционным капиталом компаний, включающей две подсистемы – его привлечения и использования. Представлены элементы, возникающие взаимосвязи и ключевые показатели каждой подсистемы. В качестве целевого показателя функционирования всей системы определена экономическая добавленная стоимость, формируемая на основе ключевых показателей этой системы и отражающая динамику стоимости бизнеса. Предложенные положения рекомендованы для использования как при формировании систем управления капиталом организаций, так и оценке их результативности. Актуализировано внимание к процессам управления инвестиционным капиталом в современных отечественных условиях, когда высокие ставки и ограничения в объемах привлекаемого капитала соседствуют с проблемами операционной эффективности, вызванными экономическими санкциями и инфляционным фактором. На примере компании ПАО «Северсталь» показано, как в названных условиях отечественная компания управляет инвестиционным капиталом, принимая компромиссные решения и корректируя тактические целевые ориентиры, зачастую входящие в конфликт с принятыми в мировой управленческой практике положениями при

стремлении к достижению стратегической цели - роста стоимости бизнеса. Даны оценка принятых стратегически планов развития компании, выполнены прогнозы и сделаны предложения по корректировке решений в системе управления инвестиционным капиталом, которые ориентированы в перспективе на улучшение значения экономической добавленной стоимости. Показано при этом, что в обозримом будущем прироста стоимости компании ожидать не приходится. Перелом сложившихся тенденций может произойти только при восстановлении свободного рынка капитала, снятии экономических санкций, использовании бюджетных средств для поддержки гражданского, прежде всего обрабатывающего, сектора экономики.

Таково основное содержание материалов 8-го (128-го) номера. Как видите, они, действительно, представляют материал к развитию выдвинутой нами полтора десятилетия назад в журнале концепции теоретической экономии как нового парадигмального мейнстрима в социально-экономических исследованиях. Таким образом, считаю, материалы этого номера предстают логичным продолжением всех предыдущих ста двадцати семи номеров нашего издания.

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

С уважением В.А. Гордеев

# Theoretical economics: developing our concept

**Valery A. Gordeev**

Doctor of Economics, Professor

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

E-mail: vagordeev@rambler.ru

**Abstract.** This section provides an overview of the materials presented in the 8th (128th) issue of our journal. According to the editor, the publications in this issue offer materials on the development of the concept of theoretical economy that we have put forward. That is, they continue the work that we have been doing on the pages of our online publication for a decade and a half. This section shows what this development consists of using the example of each work presented in this issue. The editor notes that it manifests itself, although to varying degrees, in both the speeches of well-known readers and new authors. The main attention in the content of the proposed issue is traditionally paid, firstly, to the current problems of theoretical economy. For this purpose, an editorial annotation is given to the article by S.E. Elkin, I.M. Reutova and O.S. Elkina from the North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (St. Petersburg) on the theoretical aspects of the problem of redistribution of benefits from trade based on the use of progressive taxation and the work of N.S. Askerov, Head of the Department of Political Economy of the Faculty of Economics of the Dagestan State University (Makhachkala, Russian Federation) on ethnoeconomics as a factor in sustainable development of regions. Secondly, attention is drawn to the theoretical and economic aspects of the study of new industrialization in three articles of the corresponding section. Thirdly, attention is paid to modern problems of the world economy, which are studied in the work of Zetkina and others. And, of course, fourthly, special attention is paid to the work of young scientists, a description of four of their works is given. The methodology of this editorial study is based, naturally, on the concept of theoretical economy put forward by us. The scientific novelty of the work lies in identifying the contribution of the articles published in this issue to the development of this concept.

**Keywords:** theoretical economy; new industrialization; modern problems of the world economy, creativity of young scientists, new paradigm mainstream in socio-economic research; developing our concept of the new mainstream

# Перераспределение выгод от торговли на основе использования прогрессивного налогообложения: теоретические аспекты проблемы

Елкин Станислав Евгеньевич 

кандидат экономических наук, доцент,  
Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация  
E-mail: elkin-se@ranepa.ru

Реутова Ирина Михайловна 

кандидат экономических наук, доцент,  
Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация  
E-mail: reutova-im@ranepa.ru

Елкина Ольга Сергеевна 

Доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация  
E-mail: elkina-os@ranepa.ru

---

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

прогрессивное  
налогообложение,  
уровень социально-  
экономического развития,  
эффективность социального  
обеспечения, экономическая  
дифференциация,  
международная торговля,  
торговые процессы,  
национальный рынок труда

---

## АННОТАЦИЯ

Исследование раскрывает результаты изучения ключевых теоретических аспектов современной мировой экономики, акцентируя внимание на роли международных отношений и торговых процессов в формировании микро- и макроэкономических показателей. Рассматриваются фундаментальные вопросы о целесообразности внедрения прогрессивной налоговой системы в условиях открытого торгового режима и оценке влияния торговой открытости на потенциал прогрессивного налогообложения. Теоретические рассуждения строятся на анализе стандартных моделей неполных рынков и конкурентных фрикционных рынков труда с использованием рикардианского подхода к определению международной торговли. На основании анализа эмпирических данных установлено, что отрицательные изменения в сравнительных преимуществах ведут к снижению реальных заработных плат работников, испытывающих конкуренцию со стороны иностранных производителей. Данные обстоятельства усугубляют положение сотрудников ввиду недостаточной страховой защищенности на рынке труда, обуславливающей дополнительные социальные потери. Показано, что введение прогрессивного налогообложения позволяет компенсировать отсутствующие механизмы полной страховой защиты и эффективно перераспределять доходы от внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем, установлено, что прогрессирующая шкала налогов снижает стимулы к перераспределению рабочей силы внутри страны, затрудняя выравнивание регионального экономического потенциала. Изучение соотношения потенциальных выгод и сопутствующих издержек позволило сделать обоснованные выводы о том, что оптимальная степень прогрессивности налогообложения должна повышаться пропорционально росту открытости экономики для внешней торговли. Предложенный в исследовании подход доказывает наличие связи между структурными особенностями национального рынка труда и инструментами налогового администрирования в условиях роста глобальных торгово-экономических взаимодействий.

---

JEL codes: O1; E19; R11

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-12-25>

© Елкина О.С., Елкин С.Е., Реутова И.М., 2025



**Для цитирования:** Елкин, С.Т. Перераспределение выгод от торговли на основе использования прогрессивного налогообложения: теоретические аспекты проблемы / С.Е. Елкин, И.М. Реутова, О.С. Елкина, - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.13-25. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## **Введение**

Современные дискуссии и научные публикации поднимают целый ряд тревожащих вопросов относительно негативного влияния глобализации на экономику и общество [3,16,31,36]. Часто указывается на значительные потери, вызванные развитием международной торговли, недостаточность защитных мер от возможных негативных эффектов, а также предположения о том, что сам процесс глобализации лишь усиливает существующие различия в обществе. Классический ответ на данные сомнения сводится к утверждению о существовании потенциально улучшающей (по Парето) схемы перераспределения финансовых потоков, способной минимизировать ущерб от глобализации, сохраняя выгоды для победителей. Практическая реализация подобной стратегии осложняется ограниченными возможностями институциональных решений и сложностью стимулирования субъектов политики в реализации соответствующих механизмов компенсаций. Доступные факты подтверждают обоснованность опасений, связанных с процессом глобализации.

Эффект конкуренции со стороны китайских производителей привел к снижению реального заработка работников, находящихся в условиях конкуренции с зарубежными товарами, и уменьшению общего числа занятых. Кришна и Сенс [27] показывают, что увеличение импорта привело к снижению доходов от трудовой деятельности. Влияние на рынок труда связано с повышением риска снижения дохода от трудовой деятельности. Павчник [32] анализирует растущий объем фактических данных о влиянии торговли на доходы и возможности трудоустройства. Учитывая, что разделение рисков часто оказывается неполным (см., например, Кохран [11], Аттанасио и Дэвис [5]), это говорит о том, что последствия торговли для рынка труда приводят к снижению благосостояния.

Одним из способов смягчения и страхования от этих потерь является налоговая система. Можно использовать прогрессивный налог в системе социального страхования, которая помогает перераспределять ресурсы от выигравших в торговле к проигравшим [36]. Первые работы, показывающие, как прогрессивная налоговая система обеспечивает социальное страхование были опубликованы Варианом [37], Итоном и Розеном [19]. В статье оценивается эта возможность путем определения оптимальной степени прогрессивности налогообложения и выгод от прогрессивности по мере того, как экономика открывается для торговли.

## **Обзор проблемы**

В работе рассматривается стандартная модель открытой экономики неполных рынков с фикционными рынками труда. Предлагаемая модель представляет собой расширение традиционной концепции международной торговли путём введения элементов динамической рикардианской модели торговли и фикционных рынков труда. Как и в модели Итона и Кортума [18], она основывается на предположении о наличии непрерывно распределённого ассортимента товаров, производимых конкурирующими предприятиями, обладающими различной производительностью, при этом структура торговых потоков определяется принципом сравнительных преимуществ. Как показано в работе Лукаса и Прескотта [29], модель включает представление о трудовом рынке, характеризующемся наличием транзакционных издержек, препятствующих свободному перемещению рабочей силы между различными секторами национальной экономики. Домашние хозяйства имеют возможность осуществлять частичное хеджирование финансовых рисков посредством формирования внегосударственных страховых активов, аналогично стандартным моделям несовершенных рынков капитала (Хаггетт [25], Айягари [1]). Предлагаются дополнительные меры смягчения рисков снижения трудовых доходов, включая миграционные стратегии перемещения рабочей силы на более благоприятные региональные рынки труда. Предложенный аналитический аппарат даёт основания для определения оптимальной степени прогрессивности

налогового регулирования, способствующего достижению равновесия между преимуществами социальной защиты населения и негативными эффектами сокращения предложения рабочей силы и её пространственной мобильности. Социальное страхование играет важную роль в рассматриваемой модели, поскольку наличие транзакционных издержек на рынках труда и их неполнота подразумевают, что домохозяйства подвержены специфическим рискам получения дохода, некоторые из которых связаны с торговлей.

Прогрессивная шкала налогообложения выступает эффективным инструментом компенсации недостаточности институтов страхования рисков, обусловленных колебаниями доходов от торговой и внутринациональной производственной деятельности. Вместе с тем применение прогрессивного налогообложения сопровождается издержками, проявляющимися в виде ограничения предложения рабочей силы и сдерживания процессов миграции. Согласно исследованиям в области оптимального налогообложения, повышение ставок налога на заработанный доход снижает мотивацию индивидов к участию в процессе труда, что ведёт к уменьшению общего объёма ресурсов, доступных для последующего перераспределения.

### **Методы и модель исследования**

Представлено описание модели международной торговли, в которой домохозяйства сталкиваются с неполноценностью рынков и трудностями при перемещении по рынкам труда. Сначала рассматривается структура производства, далее обсуждаются функции правительства и налогообложения; и наконец, домохозяйства. Сравнительные индексы не используются, поскольку модель применяется в отношении экономики одной страны. Аналогично, поскольку модель фокусируется на стационарном равновесии, в применении временных индексов нет необходимости. Изложенная далее модель применена и в исследовании Спенсера [36].

Производство. Модель включает в себя сектор промежуточных товаров и сектор конечных товаров, который объединяет промежуточные товары. «Внутри страны существует непрерывный набор промежуточных товаров, индексируемых как  $\omega \approx [0,1]$ . Как и в рикардианской модели Дорнбуша, Фишера, Самуэльсона [16] и Итона и Кортума [18], промежуточные товары не дифференцируются на национальном уровне. Таким образом, промежуточные товары  $\omega$ , произведенные в одной стране, являются идеальной заменой аналогичному промежуточному продукту  $\omega$ , произведенному в другой стране.

Конкурирующие фирмы производят промежуточные товары с использованием линейных технологий производства:

$$q(\omega) = z(\omega) \quad (1)$$

где,

$z$  - уровень производительности фирм и количество эффективных единиц рабочей силы.

Производительность промежуточных товаров изменяется стохастически:

$$\log z_{(t+1)} = \varphi \log z_t + \epsilon_{(t+1)} \quad (2)$$

где,

$\epsilon_{(t+1)}$  распределено нормально, со средним значением, равным нулю, и стандартным отклонением  $\sigma\epsilon$ . Введенная переменная  $(t+1)$  не зависит от времени, товаров и стран» [36].

Производители различных видов товаров  $\omega$  функционируют в условиях совершенной конкуренции на рынках конечных продуктов и труда, где предложение рабочей силы со стороны домашних хозяйств характеризуется высокой эластичностью. Конкурентоспособность предприятий определяет выбор рабочих мест домашними хозяйствами, тогда как сами фирмы устанавливают цену на дополнительный продукт труда исходя из уровня собственной производительности  $z$ .

Кроме того, перемещение промежуточных товаров между странами сопряжено с существенными транспортными расходами. Конкретнее, предприятия несут торговые издержки  $\tau \geq 1$ , означающие необходимость выпуска  $\tau$  единиц продукции для доставки одной единицы товара за рубеж, исключая влияние тарифных барьеров. При этом конкурентоспособные производители продукции

характеризуются стандартной CES — неоклассической производственной функцией, которая демонстрирует постоянную эластичность замещения. Другими словами, технология производства характеризуется постоянным процентным изменением пропорций факторов (например, рабочей силы и капитала) в зависимости от процентного изменения предельной нормы технического замещения:

$$Q = [\int_0 q(\omega)^p d \omega]^{1/p} \quad (3)$$

где,

$q(\omega)$  - количество отдельных промежуточных товаров  $\omega$ , востребованных фирмой, производящей конечные товары,  $p$  - определяет эластичность замещения по ассортименту, которая равна  $\theta = 1/(1-p)$ .

Правительство потребляет ресурсы  $G$ , взимает налог на трудовой доход и трансферты, а также облагает импорт налогами с помощью тарифов.

Государственное потребление ресурсов  $G$  моделируется как чистое расточительство. То есть, потребление правительства не приводит к предоставлению услуг домохозяйствам – «мотивацией для такого выбора модели является сложность определения полезности общественных благ (см., например, обсуждение в Хеткот, Сторслет, Виолант [24]). Таким образом, этот выбор уменьшает количество свободных параметров, на которые можно опираться. Стоимость этого выбора заключается в том, что происходит абстрагирование от инструмента политики – предоставления общественных благ, который также обеспечивает социальное страхование» [36]. В этом случае нельзя ссылаться на доказательства, приведенные в работе Родрика [33], и на реакцию местных органов власти на предоставление общественных благ как в работе Фелера и Сенса [21].

Схема налогообложения трудовых доходов и трансфертов. Как и в работе Бенабо [8] и Хеткота [24], предполагается, что «...чистые налоговые поступления относятся к следующему параметрическому классу:

$$T(\omega) = \omega - \delta\omega^{(1-\tau_p)} \quad (4)$$

где,

$T(\omega)$  - чистые налоговые поступления,  $\omega$  - доход от трудовой деятельности,

$\delta$  - определяет среднюю ставку и выбирается правительством таким образом, чтобы обеспечить сбалансированность бюджета.

Параметр  $\tau_p$  - непосредственно управляет прогрессивностью системы налогообложения. Это важный политический параметр. Хеткот [24] описывают несколько способов увидеть, как  $\tau_p$  определяет прогрессивность. Самый простой способ – отметить, что  $(1 - \tau_p)$  равен единице минус предельная налоговая ставка по сравнению с единицей минус средняя налоговая ставка:

$$(1 - \tau_p) = (1 - T'(\omega)) / (1 - T(\omega)) / \omega \quad (5)$$

Таким образом, когда  $\tau_p$  равен нулю, предельные ставки равны средним ставкам, т.е. налоговая система не является ни регressive, а не прогрессивный, и считается «неизменным». Напротив, когда  $\tau_p$  больше нуля, предельные ставки  $T'(\omega)$  превышают средние ставки,  $T(\omega) / \omega$ , и налоговая система считается «прогрессивной» [36].

В действительности налоговая система «...гораздо сложнее, когда заработка платы домохозяйств в модели отражает доход за вычетом налогов плюс трансферты. Хеткот [24]; Гунер [23]; Антрас [2] используя разные источники данных, обнаружили, что эта функциональная форма обеспечивает хорошее приближение к фактической схеме налогообложения и трансфертов в данных по США. В частности, Хеткот [24] и Антрас [2] нашли очень похожие оценки параметра  $\tau_p$ » [36].

Рассматриваемая схема налогообложения и трансфертов имеет ряд существенных недостатков применительно к поставленным нами целям. Прежде всего, данная схема не предусматривает использование компенсаций, непосредственно привязанных к обстоятельствам изменения индивидуальных доходов, возникающим вследствие колебаний внешней торговли. Так, изменение величины чистого налогообложения домохозяйств, испытывающих падение доходов, не учитывает конкретные причины ухудшения ситуации, вызванные внешнеторговым фактором. Следовательно,

такая конструкция не способна обеспечить эффективное прямое страхование потерь, связанных именно с изменениями в торговле. Это упрощение игнорирует два важных аспекта: существование конкретных мер прямой компенсации последствий торговли, реализуемых через программу Trade Adjustment Assistance (ТАА), и отсутствие возможности оценки потенциальных преимуществ внедрения более целенаправленных схем возмещения ущерба. Несмотря на наличие федерального механизма ТАА, направленного на поддержку работников, утративших рабочие места из-за роста импорта или перемещения производственных мощностей за границу, его эффективность представляется существенно ограниченной по сравнению с классическими формами социального страхования, такими как пенсионное обеспечение и выплаты по инвалидности (Дорн, Хэнсон [6]).

Последняя проблема заключается в том, что мы заранее ограничиваем класс инструментов социального планирования. Таким образом, проведенный анализ оставляет открытыми вопросы о том, могут ли альтернативные налоговые инструменты работать лучше, чем нелинейный налог на трудовой доход. Это важное упущение по сравнению с классической работой Диксита и Нормана [15], которые демонстрируют, как налогообложение сырьевых товаров может перераспределять выгоды от торговли в сторону улучшения по Парето.

**Тарифы.** Правительство вводит пошлины на импортируемые промежуточные продукты, т.е. механически это значение увеличивает фактические торговые издержки, рассмотренные выше. В частности, общая стоимость импорта товара составит:

$$\hat{\tau} = \tau (1 + t_f) \quad (6)$$

( $\hat{\tau} > 1$ ) – количество, необходимое для покупки одной единицы товара

( $1 + t_f$ ) – количество единиц товара, необходимого доставить на склад.

Из единиц, доставленных на склад, единицы  $t_f$  выплачиваются правительству, а одна единица доставляется потребителю.

Хотя тарифы, как правило, невелики, использование этого инструмента политики позволяет нам противопоставить оптимальную схему налогообложения трудовых доходов более «изоляционистской», чем подход к ограничению торговли для борьбы с пагубными последствиями глобализации.

**Домохозяйства.** В соответствии с исследованием [36] «в пределах страны существует множество бесконечно малых домохозяйств в количестве  $L$ , которые максимизирует ожидаемую дисконтированную полезность:

$$E \sum \beta t \{ \log(c_t) - B(h_t^{(1-\gamma)}) / (1 - \gamma) \} \quad (7)$$

где,

$E$  - оператор математического ожидания,

$\beta$  - субъективный коэффициент дисконтирования.

Полезность за период зависит как от потребления конечного товара, так и от полезности рабочей силы. Предлагается моделировать предложение рабочей силы с большим запасом, чтобы параметр  $\gamma$  не имел существенного влияния. Домохозяйства живут и работают в том же измерении, что и промежуточные товары. То есть местоположение домохозяйства определяется через  $\omega$  — сектор промежуточных товаров. Учитывая их текущее местоположение, домохозяйства могут выбрать работу, переехать и работать в другом месте в будущем, а также накопить негосударственные условные активы. Работа — это дискретный выбор между нулевым рабочим днем и почасовым режимом. Таким образом, предложение рабочей силы находится исключительно на высоком уровне. Если домохозяйство работает, оно получает доход от занятости в секторе промежуточных товаров. Если домохозяйство не работает, оно получает нулевой доход» [36].

Далее введём нормировку параметра  $h=1$ . В рамках данной конструкции домашние хозяйства обладают возможностью переключения на иной сегмент рынка промежуточных товаров  $\omega$ , сталкиваясь при этом с соответствующими издержками. Выплата стоимости  $t$  в эквиваленте конечной продукции позволяет домохозяйствам изменить своё рабочее место в последующий временной период.

Эффективность перехода может варьироваться, принимая различные формы реализации. Одна из возможных реализаций представлена оптимальным рынком труда, соответствующим гипотезе Лукаса-Прескотта [29]. Другим вариантом является стохастическое распределение характеристик новых рабочих мест.

Не предполагая использование каких-либо способов страхования от этого риска, домашним хозяйствам возможно накапливать негосударственный условный актив  $a$ , который приносит валовой доход  $R$ , являющийся экзогенным и не учитываемый в равновесии. Можно предположить, что при таких темпах в стране имеется большое количество активов. Домохозяйства сталкиваются с нижней границей владения активами –  $\bar{a}$ , поэтому агенты могут приобретать долги на сумму  $\bar{a}$ .

**Переменные состояния. Индивидуальными и переменными состояниями домохозяйства являются его местоположение  $\omega$  и объем активов  $a$ . Переменная состояния на уровне местоположения — это уровень внутренней производительности и мировых цен. Совокупное состояние — это распределение по переменным состояниям на уровне экономики страны и объемам активов. Остановимся на этом подробнее. Заработная плата за единицу эффективности, которую получает домохозяйство, является важным показателем на уровне экономики страны, влияющим на индивидуальные решения.**

Оплата труда, соответствующая единице условной производительности работника, формируется в зависимости от стоимости предельного продукта труда, величина которого, в свою очередь, детерминируется уровнем технологической эффективности производства. Величина заработной платы определяется двумя ключевыми факторами: мировыми ценами на продукцию, выпускаемую страной с ограниченными ресурсами, и решением самих домохозяйств относительно объема предоставляемого ими труда. Принимая во внимание сформулированные ранее предпочтения (7), решения домохозяйств относительно участия в производстве обусловлены структурой распределения активов внутри рассматриваемой экономики.

Таким образом, именно здесь совокупное состояние имеет значение для результатов на уровне экономики страны.

Сфокусируемся на стационарном равновесии. Агрегатное состояние — распределение и владениями активами — является постоянной величиной. Для рынка с состоянием  $s$  обозначим количество агентов с активами  $a$  как  $\lambda(s, a)$ . Стационарность подразумевает, что это значение является постоянным.

Таким образом, для экономии средств используем только переменные состояния, специфичные для домохозяйства: его собственные активы и переменные состояния, связанные с его рыночным положением. В частности, обозначим комбинацию внутренней производительности и мировых цен, связанную с этим рынком. Кроме того, поскольку агрегатор CES симметричен по сортам, достаточно проиндексировать рынки по их производительности и состоянию мировых цен. Заработная плата на единицу эффективности, которую зарабатывает домохозяйство, равна  $\omega(s)$ .

**Бюджетные ограничения.** Учитывая описание ситуации, доходы работающего домохозяйства после уплаты налогов равны

$$\dot{\omega}(s) = \delta (\omega(s) \bar{h})^{(l - \tau p)} \quad (8)$$

Бюджетное ограничение домохозяйства на период  $t$  (выраженное в единицах конечного товара) составляет

$$a_{(t+1)} + c_t + i_m, t_m \leq R a_t + i_{n,t} \dot{\omega}_t(s) \quad (9)$$

где,

$i_m, t_m$  - индикаторная функция, равная единице, если домохозяйство переезжает, и нулю в противном случае.

$i_{n,t}$  - индикаторная функция, равная единице, если домохозяйство работает.

В левой части представлены расходы на приобретение новых активов, потребление и, возможно, расходы на переезд. В правой части представлены выплаты по доходам от возврата активов, доходы после уплаты налогов.

Рекурсивная формулировка. Рекурсивная формулировка проблемы домохозяйства такова:

$$V(a,s) = \max[V^{s,\omega}, V^{s,n\omega}, V^{m,\omega}, V^{m,n\omega}] \quad (10)$$

Дискретный выбор из четырех вариантов: ценность остаться и работать; ценность остаться и не работать; ценность переехать и работать; ценность переезда и не работает. Каждый из этих четырех вариантов можно расшифровать следующим образом.

Значение «остаться и работать» равно:

$$V^{s,\omega}(a,s) = \max_{a' \geq -\bar{a}} [u(Ra + \omega(s) - a') - B + \beta EV(a',s')] \quad (11)$$

где,

и - это соотношение полезности и потребления.

Стоимость проживания и отказа от работы равна:

$$V^{s,n\omega}(a,s) = \max_{a' \geq -\bar{a}} [u(Ra - a') + \beta EV(a',s')] \quad (12)$$

Величина перемещения и работы равна:

$$V^{m,\omega}(a,s) = \max_{a' \geq -\bar{a}} [u(Ra + \omega(s) - a' - m) - B + \beta Vm(a')] \quad (13)$$

где,

м - транспортные расходы, которые оплачиваются;

$V^m(a)$  - значение, связанное с перемещением.

Наконец, значение перемещения и бездействия равно:

$$V^{m,n\omega}(a,s) = \max_{a' \geq -\bar{a}} [u(Ra - a' - m) + \beta Vm(a')] \quad (14)$$

## Обсуждение

Описанная модель демонстрирует дополнительную проблему, связанную с внедрением прогрессивного налогообложения, заключающуюся в ослаблении мотивации домохозяйств к территориальной мобильности. Данный налоговый режим уменьшает потенциальные выгоды от переезда из регионов с низкими показателями производительности в регионы с высоким уровнем производительности, несмотря на объективную потребность в постоянном перетоке трудовых ресурсов для эффективного размещения человеческого капитала. В результате прогрессивная налоговая система провоцирует пространственную дислокацию домохозяйств, приводящую к субоптимальным результатам.

Изменение оптимальной степени прогрессии в зависимости от степени открытости экономики для международного обмена обусловлено соотношением изменений выгод и издержек. Повышение открытости вызывает модификацию влияния экзогенных рыночных шоковых воздействий на условия труда, усиливая роль социального страхования. Ключевой вопрос носит эмпирико-квантификационный характер: каким образом изменяется уровень издержек перераспределения при увеличении открытости экономики? Иначе говоря, становится ли ограничение предложения рабочей силы экономически более обременительным по мере углубления вовлеченности в международные экономические отношения? Возрастают ли затраты, связанные с ограничением процесса межрегиональной миграции? Ответ на этот вопрос требует учета ограничений, накладываемых на доступные правительству инструменты налоговой политики, предполагающие использование логарифмических функций налоговых ставок и трансфертов для осуществления социально-экономического перераспределения. В частности, использование подхода Бенабу [8] и Хеткота [24] напрямую определяет прогрессивность чистых налогов и показывает, что эта функциональная форма обеспечивает хорошее приближение к фактической схеме налогообложения и трансфертов в данных по экономике. Гунер и Вентура [23] проводят исследование альтернативных функций налогообложения.

Необходимо определить целевую функцию социального обеспечения и интерпретировать оптимальную степень прогрессивности налогообложения как показатель, обеспечивающий максимальное достижение целей указанной функции. Кроме того, важно провести калибровку ключевых параметров исследуемой модели таким образом, чтобы воспроизвести основные макроэкономические индикаторы конкретной страны. Помимо стандартных значений параметров,

относящихся к предпочтениям потребителей и технологиям производства, необходимо удостовериться, что модель адекватно отображает общий объём торговли, масштабы внутренней миграции, уровни участия трудоспособного населения в экономической деятельности и объёмы долговых обязательств домохозяйств в экономике изучаемого государства.

Ключевым вопросом всегда является эластичность предложения рабочей силы (Роджерсон [34], Чанг и Ким [10]). В частности, эластичность предложения рабочей силы на микроуровне низкая (в нашем случае равна нулю), но может отличаться от эластичности предложения рабочей силы в целом из-за притока рабочей силы и ее оттока, т.е. из-за большой разницы. Эта формулировка в целом согласуется с данными Кина [26].

Используя откалиброванную модель можно ответить сразу на несколько вопросов, например, о том, как изменяется оптимальная налоговая политика в условиях открытости торговли?

При повышении степени открытости экономики для международной торговли оптимально увеличивать прогрессивность налоговой системы. Моделирование показывает, что начиная с экономики, доля импорта которой составляет около 10% валового внутреннего продукта (аналогичный показатель США конца XX века), и увеличивая долю импорта до 20%, наблюдается значительное возрастание оптимальной прогрессивности налогообложения. Это выражается в росте предельных налоговых ставок для лиц, находящихся в верхней части распределения доходов, и одновременном снижении соответствующих ставок для наименее обеспеченных групп населения. В более общем плане оптимальная политика диктует, что увеличение доли импорта в ВВП на десять процентных пунктов требует увеличения предельных налоговых ставок на пять процентных пунктов для тех, кто находится в 90-процентной группе распределения доходов. Причина этого вывода заключается в том, что издержки прогрессивного налогообложения практически неизменны при разных уровнях открытости, но выгоды увеличиваются с увеличением степени открытости экономики страны. В частности, повышенная открытость увеличивает риск получения незастрахованного дохода, что согласуется с выводами Кришны и Сенса [27], что в свою очередь мотивирует увеличение объема социальных услуг. Таким образом, анализ затрат и выгод становится все более прогрессивным по мере развития экономики. С учетом сказанного, повышение благосостояния от перехода к оптимальной политике является незначительным. Только при значительном уровне вовлеченности в торговлю (по крайней мере, в таких странах как США, но сопоставимом с такими экономиками, как Канада и Мексика) наблюдается значительный рост благосостояния, связанный с переходом к оптимальной политике.

Еще одним важным вопросом, затронутым в исследовании, является взаимосвязь между системой прогрессивного налогообложения и политикой установления импортных пошлин. Для полноценного понимания проблемы необходимо проанализировать оптимальное соотношение указанных инструментов государственной политики. Интерес к данному сопоставлению объясняется двумя основными причинами. Во-первых, современные правительства ведущих индустриальных государств вновь активно обращаются к протекционистским мерам в сфере внешней торговли как средству борьбы с неравновесиями и неблагоприятными последствиями глобализации. Во-вторых, отмечается сходство функций импортных тарифов и прогрессивного налогообложения в обеспечении функционирования системы социального страхования. Исследования Итон и Гроссман [17] демонстрируют, что введение торговых ограничений (например, таможенных пошлин) может служить средством социальной защиты лиц, пострадавших от негативных эффектов внешнеэкономического взаимодействия (см., например, Горден [12]; Болдуин [7]). Более радикальное утверждение представлено в работе Ньюбери и Стиглиц: «...в условиях неопределенности и структурных дефицитов рынка свобода торговли не обязательно гарантирует улучшение благосостояния общества согласно критерию Парето и может уступать состоянию замкнутой экономики» [31].

Реалистично не принимать причину отсутствия страховочных рынков как данность. Однако, например,

Диксит и Норман [15] показывают, почему эти рынки отсутствуют и доказывают зависимость от результатов моделирования. Чтобы ответить на этот последний вопрос, определяется оптимальное сочетание политики прогрессивного налогообложения и импортных пошлин. В результате выясняется, что тарифы не всегда способствуют повышению благосостояния. Оптимальным сочетанием, вероятно, является нулевой тариф и более прогрессивная налоговая система, поскольку экономика становится более уязвимой для торговли. В отношении позиции Итона и Гроссмана [17] или Ньюбери и Стиглица [31], можно предположить, что в их условиях используются альтернативные инструменты политики и домохозяйства не получают возможности частичного страхования.

Концептуально идеи, изложенные в этой статье, тесно связаны с работами Родрика [33] и Эпифани и Ганча [20]. В частности, Родрик устанавливает «...прочную взаимосвязь между размером национальной экономики и степенью её открытости. Более того, одним из недостатков этого анализа является то, что тарифная политика, предполагается жесткой — единый тариф на все импортируемые товары. Интерпретация этого результата заключается в том, что страны используют государственные расходы для обеспечения социального страхования от издержек глобализации. В этой части есть существенное противоречие, поскольку более правильным считать государственные расходы фиксированными» [33]. Тем не менее, возрастающая значимость государственных механизмов социального страхования параллельно с ростом открытости экономики для международных обменов находит подтверждение в трактовке эмпирических данных и аргументации, изложенной Родриком.

На техническом уровне статья связана с количественными исследованиями Хеткота и Виоланта [24], которые изучают оптимальную прогрессивность налоговая схема в неоднородных агентских и неполных рыночных моделях. Как обсуждалось выше, используя подходы Бенабу к параметризации схемы налогообложения и трансфертов, необходимо уделять особое внимание возможным противоречиям между уровнем социального страхования и экономической эффективностью.

Исследование, представленное в данной статье, обладает рядом особенностей. Во-первых, оно акцентирует внимание на непосредственной связи между институтами социального страхования и дифференцированным распределением доходов среди домохозяйств. Во-вторых, ключевой задачей становится изучение закономерностей изменения оптимальной степени прогрессивности налогообложения по мере увеличения открытости экономики внешним торговым связям.

Необходимость проведения количественного анализа обусловлена стремлением сузить круг используемых государственными органами инструментов социальной политики. Тем самым перед исследователями остается открытым важный вопрос: способны ли альтернативные подходы к налогообложению превзойти традиционный нелинейный налог на заработанный доход с точки зрения эффективности социальных гарантий?

Например, Диксит и Норман [15] демонстрируют, как налогообложение сырьевых товаров может перераспределять выгоды от торговли в сторону улучшения по Парето. Наша экономика гораздо богаче в плане социального страхования и частичной мобильности факторов производства, однако изучение альтернативных инструментов является важным направлением будущей работы.

Что касается вопросов открытой экономики, то работы Спектора [35] и Антраса [2] тесно связаны. Обе работы посвящены статичной модели открытой экономики, разработанной Миррлисом [30]. В них изучаются последствия неравенства, вызванного торговлей, для благосостояния и его взаимодействие с политикой перераспределения. В частности, Антрас и др. изучают политику, которая имеет ту же форму, что и в нашей статье.

Особенностью предлагаемого подхода является акцент на принципиально иных обоснованиях целесообразности перераспределительного налогообложения. В разрабатываемой модели основной функцией прогрессивного налогообложения выступает социальная защита и поддержка наименее благополучных слоев населения, а не борьба с самим фактом имущественного неравенства. Данное положение сближает данное исследование с концепциями, разработанными в работах Вариана [37], Итона, Розена [19] и Миррлиса [30].

Обсуждаемая система моделирования связана, но отличается от работ по динамике торговли и рынка труда (см., например, Артук [4], Дикс-Карнера [14], Калиенко [9], Косар, Гунер, Тибоут [13]).

Галле [22], аналогично мотивированные, детально изучают совокупные последствия торговли и ее распределение в условиях, когда не существует трансфертов «ex-post». Рекомендуется не предпринимать дорогостоящих шагов, чтобы избежать негативных условий на рынке труда в одном регионе ради создания благоприятных условий на рынке труда в другом регионе (см., например, Лагакос и Мобарак [28]), особенно в контексте экономик развивающихся стран.

Основываясь на указанных литературных источниках, экономика изучается для условий, в которых домохозяйства сталкиваются с шоками трудовых доходов, неполноценными рынками и частичным самострахованием.

Недостатком указанного метода является невозможность точного учёта региональных и отраслевых специфических факторов ввиду вычислительной сложности (см., например, Кальлендо и Парро [9]). Несмотря на указанные ограничения, выбранный подход обладает важными достоинствами по ряду причин.

Во-первых, смоделированная ситуация несовершенного рынка создаёт основу для анализа государственной политики в области социального страхования и его расширения по мере роста открытости экономики внешнему товарообмену. Иначе говоря, появляется возможность оценить нормативные последствия различных вариантов политических мер в условиях повышения доступности внешних рынков. Напротив, предыдущие исследования динамики международной торговли и рынка труда часто характеризуются отсутствием чётких нормативных рекомендаций и недостаточной проработанностью вопросов публичной политики.

Во-вторых, мотивом миграции в обсуждаемом подходе является страхование. Этот мотив отличается от движущегося мотива в стационарном равновесии Артука [4] и Кальлендо [9], который возникает из-за резких изменений предпочтений в разных регионах, в то время как доходы в разных регионах постоянны. Важно учитывать мотивированные страхованием переезды, поскольку это создает новую, количественно значимую напряженность, с которой приходится сталкиваться при планировании государственной политики в этой области. Прогрессивная налоговая система должна обеспечивать баланс между выгодами от социального страхования и потерями в эффективности распределения средств, которые возникают при уменьшении миграции.

## Заключение

Результат проведенного теоретического исследования заключается в том, что перераспределительное налогообложение может быть использовано для обеспечения социального страхования, в свою очередь, для уменьшения потерь от торговли, которые испытывают определенные слои населения. Сделан предварительный вывод о том, что в экономике существует противоречие между неправильным распределением домохозяйств в пространстве и преимуществами социального страхования, что приводит к оптимальной степени прогрессивности, которая должна увеличиваться по мере того, как экономика становится более подверженной влиянию торговли. Независимо от условия, оптимальна степень прогрессивности или нет, прогрессивная налоговая система становится все более выгодной по мере того, как экономика становится открытой, увеличивая выгоды от торговли. Наконец, не находится явных доказательств того, что импортный тариф является эффективным способом снижения издержек торговли.

Эта статья преследовала две цели: построить модель торговли разнородными фирмами с учетом динамики жизненного цикла эндогенной фирмы, которая согласуется с полученными данными, и использовать эту модель для повторного рассмотрения вопросов о последствиях либерализации торговли. На данный момент сочетание изучения распределения шоков спроса и дорогостоящего привлечения клиентов является многообещающим для объяснения динамики компаний как на внутреннем, так и на экспортном рынках. Остается расширить модель, чтобы она соответствовала другим особенностям жизненного цикла фирмы, и использовать ее в прикладных целях.

Вместе с тем остается много открытых вопросов и направлений для будущих исследований. Во-первых, необходимо провести более точное сопоставление данных Дорна и Хансона [6] с нормативными заявлениями о социальном обеспечении. Во-вторых, вопросы, которые поднимались для обсуждения в этой статье, связаны с более широкими проблемами автоматизации и технологическими изменениями, которые позволяют экономить на совокупных затратах труда, но снижает доходы у тех, кто непосредственно занят в этой сфере экономики. Прогрессивное налогообложение выступает важным механизмом стабилизации социально-экономических последствий либерализации торговли. Повышение открытости национальных границ ведёт к усилению требований к адаптивной способности налоговых режимов, включая усиление их прогрессии. Необходимо критически оценивать возможные риски, связанные с введением чрезмерно высоких прогрессивных ставок, поскольку это способно привести к негативным последствиям для экономики, сдерживая миграционные процессы и подавляя предпринимательские инициативы. В итоге, можно утверждать, что рост влияния трудосберегающих технологий прогрессивно повышает общий уровень благосостояния в экономике.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Aiyagari, S. R. «Uninsured idiosyncratic risk and aggregate saving» // *The Quarterly Journal of Economics*, 1994. - №109, p. 659–684.
2. Antras, P., Gortari A. De, Itskhoki O. «Globalization, Inequality and Welfare» // *National Bureau of Economic Research*. – 2016. - № 7. – p. 8, 12, 33.
3. Arkolakis, C., Costinot A., Rodríguez-Clare A. «New Trade Models, Same Old Gains?» // *American Economic Review*. – 2012. - №102. – p. 94–130.
4. Artuc, E., Chaudhuri S., McLaren J. «Trade shocks and labor adjustment: A structural empirical approach» // *The American Economic Review*, 2010. - №100, - p. 1008–1045.
5. Attanasio, O., Davis S. J. «Relative Wage Movements and the Distribution of Consumption» // *Journal of Political Economy*. – 1996. - №104. – p. 1227–1262.
6. Autor, D., Dorn D., Hanson G. H. «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States» // *The American Economic Review*. – 2013. - №103. – p. 2121–2168.
7. Baldwin, R. E. «The political economy of protectionism in Import competition and response» // University of Chicago Press. – 1982. – p. 263–292.
8. Benabou, R. «Tax and Education Policy in a Heterogeneous-Agent Economy: What Levels of Redistribution Maximize Growth and Efficiency?» // *Econometrica*. – 2002. - № 70. – p. 481–517.
9. Caliendo, L., Parro F. «Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA» // *The Review of Economic Studies*. – 2014. - №34.
10. Chang, Y., Kim S.B. «Heterogeneity and aggregation: Implications for labor-market fluctuations» // *The American Economic Review*. – 2007. - № 97. – p. 1939–1956.
11. Cochrane, J. H. «A simple test of consumption insurance» // *Journal of political economy*. – 1991. – p. 957–976.
12. Corden, W. M. *Trade Policy and Economic Welfare* // Oxford University Press. – 1974. – №6. – p. 46.
13. Cosar, A. K., Guner N., Tybout J. «Firm dynamics, job turnover, and wage distributions in an open economy» // *The American Economic Review*. – 2016. - №106. – p. 625–663.
14. Dix-Carneiro, R. «Trade liberalization and labor market dynamics» // *Econometrica*. – 2014. - № 82. – p. 825–885.
15. Dixit, A., Norman V. «Gains from trade without lump-sum compensation» // *Journal of International Economics*. – 1986. - № 21. – p. 111–122.
16. Dornbusch, R., Fischer S., Samuelson P. A. «Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods» // *The American Economic Review*. – 1977. - № 67. – p. 823–839.
17. Eaton, J., Grossman G. M. «Tariffs as Insurance: Optimal Commercial Policy When Domestic Markets Are Incomplete» // *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*. – 1985. - № 18. – p. 258–272.
18. Eaton, J., Kortum S. «Technology, geography, and trade» // *Econometrica*. – 2002. - № 70. – p. 1741–1779.
19. Eaton, J., Rosen H. S. «Optimal redistributive taxation and uncertainty» // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1980. - № 95. – p. 357–364.
20. Epifani, P., Gancia G. «Openness, government size and the terms of trade» // *The Review of Economic Studies*. – 2009. - № 76. – p. 629–668.
21. Feler, L., Senses M. Z. «Trade shocks and the provision of local public goods» // *American Economic Journal: Economic Policy*. – 2017. - № 9. – p. 101–43.
22. Galle, S., Rodríguez-Clare A., Yi M. «Slicing the Pie: Quantifying the Aggregate and Distributional Effects of Trade» // *Working Paper 23737*, National Bureau of Economic Research. – 2017. - № 8.
23. Guner, N., Kaygusuz R., Ventura G. «Income taxation of US households: Facts and parametric

- estimates» // Review of Economic Dynamics. – 2014. - №17. – p. 559–581.
24. Heathcote, J., Storesletten K., Violante G. L. «Optimal tax progressivity: An analytical framework» // Tech. rep., National Bureau of Economic Research. – 2014. - №4. – p. 7, 11, 12, 32, 33, 36.
25. Huggett, M. «The risk-free rate in heterogeneous-agent incomplete-insurance economies» // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1993. - № 17. – p. 953–969.
26. Keane, M. P. «Labor supply and taxes: a survey» // Journal of Economic Literature. – 2011. – № 49. – p. 961–1075.
27. Krishna, P., Senses M. Z. «International Trade and Labour Income Risk in the U.S» // The Review of Economic Studies. – 2014. - № 81. – p. 186–218.
28. Lagakos, D., Mobarak M., Waugh M. E. «The Welfare Effects of Encouraging Rural-Urban Migration». – 2017. - № 9. - p. 38.
29. Lucas, R. E., Prescott E. C. «Equilibrium search and unemployment» // Journal of Economic Theory. – 1974. - № 7. – p. 188–209.
30. Mirrlees, J. A. «An exploration in the theory of optimum income taxation» // The review of economic studies. – 1971. - № 38. – p. 175–208.
31. Newbery, D. M., Stiglitz J. E. «Pareto inferior trade» // The Review of Economic Studies. – 1984. - № 51. – p. 1–12.
32. Pavcnik, N. «The Impact of Trade on Inequality in Developing Countries» // Working Paper 23878, National Bureau of Economic Research. – 2017. - № 2.
33. Rodrik, D. Has Globalization Gone Too Far? Columbia University Press. – 1997. – p. 6–7.
34. Rogerson, R. «Indivisible labor, lotteries and equilibrium» // Journal of Monetary Economics. – 1988. - № 21. - p. 3–16.
35. Spector, D. «Is it possible to redistribute the gains from trade using income taxation?» // Journal of International Economics. – 2001. - №55, p. 441–460.
36. Spencer G., Lyon M. Redistributing the gains from trade through progressive taxation / Waugh Working Paper 24782 <http://www.nber.org/papers/w24782>.
37. Varian, H. R. «Redistributive taxation as social insurance» // Journal of public Economics, - 1980. - №14, - p.49–68.

# **Redistribution of trade benefits through progressive taxation: theoretical dimensions of the issue**

**Elkin Stanislav Evgenievich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

North-West Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: elkin-se@ranepa.ru

**Reutova Irina Mikhailovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

North-West Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: reutova-im@ranepa.ru

**Elkina Olga Sergeevna**

Doctor of Economic Sciences, Professor

North-West Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), St. Petersburg, Russian Federation

E-mail: elkina-os@ranepa.ru

---

## **KEYWORDS**

progressive taxation,  
level of socio-economic  
development, effectiveness  
of social security, economic  
differentiation, international  
trade, trade processes,  
national labor market

---

## **ABSTRACT**

The study reveals the results of studying key theoretical aspects of the modern global economy, focusing on the role of international relations and trade processes in shaping micro- and macroeconomic indicators. Fundamental questions about the expediency of introducing a progressive tax system in an open trading regime are considered. The theoretical reasoning is based on the analysis of standard models of incomplete markets and competitive frictional labor markets using the Ricardian approach to the definition of international trade. Based on the analysis of empirical data, it has been established that negative changes in comparative advantages lead to a decrease in real wages of workers experiencing competition from foreign manufacturers. It is shown that the introduction of progressive taxation makes it possible to compensate for the missing mechanisms of full insurance protection and effectively redistribute income from foreign economic activity. At the same time, the progressive scale of taxes reduces the incentives for the redistribution of labor within the country, making it difficult to equalize the regional economic potential. The study of the ratio of potential benefits and associated costs led to the conclusion that the optimal degree of progressive taxation should increase in proportion to the increased openness of the economy to foreign trade. The proposed approach proves the existence of a link between the structural features of the national labor market and the tools of tax administration in the context of growing global trade and economic interactions.

---

# Этноэкономика как фактор устойчивого развития регионов

Аскеров Низами Садитдинович 

Кандидат экономических наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Российская Федерация  
E-mail: n.s.askerov@mail.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

этнопредпринимательство,  
традиционная (сельская)  
этноэкономика, городская  
этноэкономика,  
этнопроизводство,  
этнотуризм, этнокультура,  
феномен этничности,  
доверительные отношения,  
неформальные институты

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу сегмента экономики многих регионов страны, где наблюдается сохранение традиционных способов производственно-хозяйственной деятельности, обеспечивающих достаточный уровень занятости и доходов местного населения, под названием «этноэкономика». Показано, что последняя опирается на феномен этничности, уникальные способы ведения хозяйства и соответствующую систему институтов и неформальных отношений. Доверительные отношения рассматриваются как ядро системы экономических отношений, на которых строится этноэкономика не только в местах (территориях) традиционного бытования, но и вне – городах и иных поселениях. Выделены два вида этноэкономики – традиционная (сельская) и городская – и раскрываются их характерные черты. В качестве основных форм реализации этноэкономики рассмотрены этнопроизводство, этнотуризм и этнокультура. Показано, что в условиях развитого инновационного производства традиционные промыслы и этническая экономическая деятельность проявляют слабую конкурентоспособность, в связи с чем необходима государственная поддержка этноэкономического сектора. В качестве примера рассмотрена практика реализации государственной программы «Развитие туристско-рекреационного комплекса и народных художественных промыслов в Республике Дагестан». Обоснована необходимость формирования институтов традиционной (сельской) и городской этноэкономики (этнопредпринимательства) на новой качественной основе. Делается вывод, что этническая экономика – это не первобытная или средневековая экономика, а реальный способ создания и сохранения культурной самобытности народов, создания рабочих мест и повышения доходов коренных этносов. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего развития теории этноэкономики, а также при разработке стратегических программ развития этнотерриторий и этнопредпринимательства как в целом по стране, так и для отдельных регионов и муниципальных образований.

JEL codes: R23; J46; O3

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-26-38>

**Для цитирования:** Аскеров, Н.С. Этноэкономика как фактор устойчивого развития регионов /Н.С. Аскеров - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.26-38. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Главной причиной проведения рыночных реформ конца 80-х годов прошлого столетия называлась необходимость формирования в обществе многообразия форм собственности, которое в свою очередь, обусловлено разнообразным характером труда на различных производствах, неодинаковым уровнем обобществления труда и производства в различных сферах и отраслях экономической системы.

В свою очередь, разнообразие этнического и религиозного состава также влияло на формирование различных форм производства, собственности и стратегий хозяйственной деятельности, зависящих от образа жизни каждой этнической группы. Как отмечают отечественные исследователи [21], большая часть регионов России – полигэтнические регионы и лишь в 33-х российских регионах русские составляют более 90% от всего населения. В тех регионах, где

национальный состав разнообразный и коренное нерусское население доминирует по численности, сегмент этноэкономики имеет существенное значение для их развития.

Многообразие этносов и хозяйственных укладов, специфика экономического поведения и специфика хозяйственной деятельности в этих регионах обуславливают соответствующее многообразие инструментов управления и государственного регулирования регионов, что и обуславливает актуальность настоящего исследования.

В отечественной экономической науке региональные этноэкономические исследования начались проводиться относительно недавно. Можно выделить две школы этноэкономических исследований – Южного федерального и Волгоградского университетов. Так, представители первой из них, В. Н. Овчинников и Ю. С. Колесников, понимают под этноэкономикой «территориально-локализованный исторически сложившийся на базе хозяйственного уклада этноса сегмент экономики, который характеризуется сочетанием натуральных и мелкотоварных форм хозяйственной деятельности; господством традиционных, преимущественно аграрных форм производства; доминированием ручного труда, надомной занятости, эмпирического хозяйственного опыта и использованием кустарных ремесел» [16].

Л. А. Узденова, рассматривает этноэкономику как «территориально-локализованный, исторически сложившийся на базе хозяйственного уклада коренного этноса сегмент экономики, характеризующийся господством традиционных, преимущественно аграрных форм хозяйственной деятельности, натуральных и мелкотоварных форм производства, доминированием ручного труда и эмпирического хозяйственного опыта, использованием кустарных ремесел, надомного труда, низкой социальной и пространственной мобильностью населения» [31].

По мнению О. В. Иншакова, этноэкономика отражает всё многообразие путей социально-экономического развития народов, проникает во все сферы регионального хозяйства, а определить её можно как «оригинальную композицию трансформационных и трансакционных факторов производства в конкретном пространстве и времени жизни народа...» [10].

К. В. Павлов определяет этноэкономику как науку о взаимосвязи и взаимовлиянии, которые оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений [20].

Институциональный подход к определению этноэкономики даётся в диссертационном исследовании С.В.Паникаровой: этноэкономика – «это система устойчивых формальных и неформальных норм (правил), обуславливающих взаимодействие между двумя и более экономическими агентами, обеспеченная соответствующими механизмами принуждения, возникающая внутри региональной хозяйственной системы под воздействием традиционного хозяйственного уклада автохтонного этноса» [22]. При этом подчёркивается высокая степень устойчивости института этноэкономики, обусловленная интегрированностью с традиционными ценностями и традиционной технологией производства, передающимися из поколения в поколение.

При имеющихся различных подходах к определению этноэкономики, в целом можно сделать вывод, что цель этноэкономики состоит в обеспечении устойчивого, гармоничного и эффективного сочетания традиционных и инновационных видов экономической деятельности коренного населения территории, направленных на усиление конкурентных преимуществ, повышение качества жизни и сохранение этнокультурного многообразия. При этом этническая экономика опирается на ресурсный потенциал территории и традиции производственно-хозяйственной деятельности, передающиеся из поколения в поколение. Ответы на фундаментальные вопросы экономики также опираются на исторически сложившиеся традиции. В качестве характерных черт этноэкономики можно выделить:

– относительно небольшие объемы капиталовложений, требуемые для организации предпринимательства в сфере этноэкономики;

- этническое предпринимательство осуществляется преимущественно в традиционных секторах экономики и в сельской местности;
- возможность использования надомного труда и привлечения к этноэкономическим производствам различных возрастных и социальных группы населения;
- доминирование неформальных институтов, традиционных норм и правил взаимодействия;
- экстенсивный тип занятости с использованием доступной в данной местности сырьевой хозяйственной инфраструктуры и доминирование ручного труда.

Этноэкономика напрямую влияет на показатели социально-экономического развития и немалый потенциал обеспечения устойчивого характера развития региональных экономик. Она позволяет избежать процессы формирования институциональных ловушек, а также распространения теневой экономики. Что особенно важно на современном этапе, этноэкономика способствует сохранению и укреплению традиционных духовно-нравственных ценностей.

Опираясь на изложенные выше методологические положения и, используя традиционный для теоретической экономики методический инструментарий, попытаемся найти новые грани этноэкономической теории и практические механизмы их приложения применительно к уникальному этнорегиону, каковым является Северный Кавказ.

### **Доверие в этноэкономических системах**

В российских регионах этноэкономический сектор в основном сосредоточен в аграрном секторе сельских территорий, хозяйственная деятельность в которой испытывает на себе воздействие прежде всего природно-климатических условий, ресурсного потенциала. Но большее значение имеет то, что социальное пространство полигэтнических регионов России, в частности Северного Кавказа, продолжает воспроизводить отношения, которые формируют этнокультурные общности в качестве социальных и экономических субъектов общественно-исторического процесса. Практически у всех этнических групп в горных территориях в той или иной форме сохранились институты общинной самоорганизации (тейпы, тухумы и др.) и общинные собрания как форма самоуправления. Жители горных территорий в большой степени сохранили нормы общинного права (адаты); более жесткий контроль, ограничивающий экзогамию; установку на большие семьи, куначество, соседскую взаимопомощь, взаимоподдержку и др. Вплоть до конца 19-го столетия в этноэкономике было занято до 90 % автохтонного населения этих регионов.

Применение традиционных методов ведения домашнего хозяйства и производственно-хозяйственной деятельности, ярко проявляется в укладах этнически выраженных регионов России: горных территорий Дагестана, Калмыкии, Кабардино-Балкарии, Северной Осетии, Карачаево-Черкесии, Башкортостана, Ингушетии, Чечни и др.

Для этнического типа экономической системы, в которой представлено гармоничное сочетание всех стадий воспроизведения, характерны следующие существенные свойства:

1) феномен этничности – общность языка, истории, ценностей, материальной и духовной культур, норм и правил регулирования общественного взаимодействия;

2) сложившиеся в течение продолжительного времени уникальные технологии, формы и методы ведения хозяйства.

Важнейшей особенностью этноэкономики является осуществление хозяйственной деятельности представителями одной и той же этнической группы. В этом и проявляется обозначенный «феномен этничности». Люди объединяются на основе общей этничности и ведут совместную хозяйственную деятельность. Участники хозяйственной системы испытывают друг к другу доверие только потому, что принадлежат к единой этнической группе. Вследствие предрасположенности членов одного и того же этноса друг к другу создается благоприятная почва для формирования «этнических» экономических сетей. Доверительный характер отношений между членами одного этноса, осуществляющими производственную деятельность внутри одной компании или на одной территории, благоприятно влияет на их финансово-экономические показатели,

сокращая объём трансакционных издержек.

Таким образом, доверительные отношения составляют ядро системы экономических отношений, характерных для этнической экономики.

### Типы этноэкономики: традиционная и городская

В свете вышеизложенного, в масштабах российской экономики можно выделить два типа этноэкономики:

1) традиционная (сельская) этноэкономика – экономика территорий и регионов, в которых преобладают представители коренных этносов, ведущих хозяйственную деятельность на основе собственного ресурсного потенциала и исторически сложившихся традиций производственного и социального характера. Следует заметить, что на данный аспект обращает внимание и О.В.Иншаков, подчёркивая в определении этноэкономики «конкретное пространство» [10, с.15], где сосредоточены факторы производства

2) городская этноэкономика – экономика этнических групп вне традиционного места их бытования, основанная на единстве ментального, духовного характера, языка, представлений и ценностей. Переселяясь в нетрадиционные для них территории (другие регионы, города, поселения), представители того или иного этноса организуют совместную хозяйственную деятельность, привлекая лишь «своих». Уровень доверия в таких сообществах достаточно высок, способствует эффективной организации бизнеса и, как уже было отмечено, снижению трансакционных издержек.

Этноэкономика первого типа, реализуемая в местах традиционного бытования автохтонных народов, существенно отличается от этноэкономики второго типа, сосредоточенной вне мест традиционного бытования, которую отдельные исследователи называют «мигрантской» этноэкономикой [27]. Традиционная этноэкономика связана, как было отмечено выше, с использованием местного ресурсного потенциала и сложившихся на протяжении многих веков системы традиционных экономических отношений.

Понятие «городская этноэкономика» подчёркивает ведение хозяйственной деятельности в новых территориальных условиях, не связанной ни с природно-ресурсным потенциалом, ни с системой традиционных экономических отношений, характерных для той местности, где исконно проживал данный этнос и откуда они мигрировали. «Городская этноэкономика» представлена во многих крупных российских городах в виде так называемого этнического предпринимательства.

### Формы реализации этноэкономики

Этноэкономика реализуется в следующих трёх основных формах:

1) этнопроизводство (народные художественные промыслы, различные ремёсла, выращивание и производство традиционных видов сельхозпродукции, одежды, обуви, домашней утвари, других товаров);

2) этнотуризм (этнографический, гастрономический, антропологический,aborигенный);

3) этнокультура (музеи, народные ансамбли, танцы, театры, декоративно-прикладное искусство).

Примеров этнической экономики в регионах России можно привести множество. В одном только Дагестане каждый из более чем 30 этносов может представить десятки уникальных традиционных производств и технологий в самых различных сферах жизнедеятельности (балкарская керамика, табасаранское ковроткачество, унцукульская резьба по дереву, гоцатлинская металлообработка, джулинское и сувекентское гончарное производство и многое другое)

Однако, в условиях развитого инновационного производства традиционные промыслы и этническая экономическая деятельность проявляют слабую конкурентоспособность. Это обусловлено эластичностью спроса на уникальные изделия традиционного производства, осуществляемого с использованием ручного труда. Также, это связано с отсутствием финансовых возможностей для приобретения новых технологий, обновления основных фондов этнических

предприятий. Низкий спрос на и без того незначительные объёмы производства этнотоваров приводит к низкому уровню доходов и благосостояния субъектов этноэкономики.

В условиях развития промышленных и инновационных способов производства сельскохозяйственной продукции (включающих в себя генетически модифицированные и переработанные на основе современных технологий продукты), натуральная продукция личных подсобных хозяйств этнорегионов имеет бесценное значение. По официальным данным Росстата [19] за 2024 год, структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации распределилась следующим образом: сельхозорганизации – 60,4 %, ЛПХ (личные подсобные хозяйства) – 25,4 %, Фермеры (КФХ и ИП) – 14,2 %. Но во многих этнорегионах на долю ЛПХ приходится значительно большая доля. Например, в Республике Дагестан доля ЛПХ, «основанных преимущественно на малопроизводительном ручном труде, примитивных технологиях и осуществляющих свою деятельность на мизерных приусадебных участках, в объеме всей валовой продукции сельского хозяйства ныне составляет 73,4%» [24]. При этом сельское население республики, проживающее преимущественно в горных территориях, составляет 54% (среднее значение данного показателя по России составляет 25%).

Надо отметить, что ЛПХ играют ключевую роль в сохранении разнообразия продукции как продовольственного, так и сортового. Крупные сельхозорганизации стремятся унифицировать продукцию, в то время как ЛПХ и другие малые производители сохраняют традиционные сорта овощей и фруктов. Как правило, в хозяйствах населения используется ручной труд, натуральные удобрения, естественное опыление. Традиционные технологии позволяют получать уникальную и экологически чистую продукцию с натуральными вкусовыми качествами. Всё это обеспечивает региональную самобытность аграрного сектора.

Для полигэтнического Дагестана характерна специализация каждого этноса не только на конкретном виде ремесла, но и на уникальных технологиях производства. Например, в последнее время получило широкое распространение традиционного производства урбеча (в муниципальных образованиях, населённых аварским и лакским этносами) [9] – пасты из перемолотых орехов, семян или косточек льна, абрикоса, конопли, подсолнуха, тыквы и др. В современности развивается и промышленное производство урбеча, однако незаменимый вкус получается лишь при его ручном традиционном производстве с использованием каменных жерновов для перемалывания косточек и семян.

Применение традиционных технологий производства в аграрном секторе характерно и для других этносов. Так, на региональном рынке сегодня пользуются преимущественным спросом «ахтынские» (лезгинские) яблоки, «левашинская» (даргинская) капуста, «акушинская» картошка, «гергебильские» (аварские) персики, табасаранская полба и др.

Как отмечает д.и.н., ведущий научный сотрудник Института истории, археологии и этнографии ДФИЦ РАН З.Б.Рамазанова, «применение различных систем землепользования, позволило сохранить в Дагестане многие традиционные сорта важнейших хлебных злаков (пшеницы, ячменя, ржи), разводившихся их отдаленными предками» [25].

Своебразная ресурсная обеспеченность, наличие памятников историко-культурного наследия, уровень развития традиционных обрядов, сохранность традиционных производств и другие уникальные характеристики муниципальных районов позволяют определить уровень этноэкономического потенциала и, соответственно, перспективные направления развития экономики и туризма: экологический, этнографический (культурный), событийный, гастрономический, лечебно-оздоровительный, традиционные аграрные формы производства и др.

Этнокультурный потенциал включает в себя и такие институты, как национальные обычаи, национальные танцы, религиозные верования, общепринятые нормы и правила и др., которые оказывают непосредственное влияние на экономическое поведение субъектов хозяйствования. Модернизация общественно-экономических систем должна учитывать все

перечисленные этнокультурные особенности, этнокультурные традиции [3]. Известным примером последовательной и научно-обоснованной практики модернизации экономики является успешное развитие капитализма в Японии.

### **Региональная программа государственной поддержки этноэкономики**

В современных условиях в отношении этноэкономики сложилась противоречивая и непростая ситуация. С одной стороны, в рамках решения проблемы сбережения коренных малочисленных народов, социально-экономического развития традиционных мест их бытования, необходимость сохранения устоявшихся производств, отраслей, технологий и образа жизни занятого в ней населения не вызывает сомнения. Этноэкономика позволяет решать многочисленные проблемы сельского и, что особенно важно для республик Северного Кавказа, горного населения. Ситуация существенно обострилась в условиях недостаточного финансирования социальной инфраструктуры горных территорий в постперестроечный период..

С другой стороны, в условиях рыночной среды традиционные этнические экономики без внешней помощи не могут обеспечить приемлемый уровень занятости и денежных доходов для работников и их семей. Поэтому, все три формы реализации этноэкономики (этнопроизводство, этнотуризм и этнокультура) следует связать с их государственной поддержкой. Например, в Республике Дагестан в истекшем году была реализована государственная программа «Развитие туристско-рекреационного комплекса и народных художественных промыслов (НХП) в Республике Дагестан», в которую входили проекты на общую сумму 918 228,26 тыс. рублей, в т.ч.:

- «Развитие туристической инфраструктуры» – 588 243,03 тыс. рублей;
- «Государственная поддержка в сфере туризма и народных художественных промыслов» – 58 641,01 тыс. рублей;
- «Развитие туристско-рекреационного комплекса в Республике Дагестан» – 187 280,52 тыс. рублей (на комплекс процессных мероприятий);
- «Обеспечение деятельности государственного органа» – 75 063,70 тыс. рублей (на комплекс процессных мероприятий);
- «Сохранение и развитие народных художественных промыслов и ремесел в Республике Дагестан» – 9 000,00 тыс. рублей (на комплекс процессных мероприятий).

Республика Дагестан обладает уникальными конкурентными преимуществами прежде всего в силу своей полигетничности [3]. Причём у каждого этноса можно выделить свои, свойственные только им конкурентные преимущества. Однако, они ещё не легли в основу разработки государственных программ их поддержки и развития. Свидетельством чему является крайне незначительные суммы, выделенные на программу «Сохранение и развитие народных художественных промыслов и ремесел в Республике Дагестан». В программе практически не предусмотрено финансовых ресурсов на развитие сектора этноэкономики, а лишь 9 000,00 тыс. рублей на комплекс процессных мероприятий по названной программе

Надо заметить, что темпы роста туристских услуг в Республике Дагестан довольно высокие, что наглядно представлено в таблице 1, представленной на официальном сайте Минтуризма Республики Дагестан [18].

**Таблица 1** – Показатели развития туристического сектора экономики Республики Дагестан в 2023-2024 гг.

Показатели	ед. изм.	2023г.	2024 г.
Въездной и внутренний туристский поток	тыс. чел.	1 750,0	1 850,0
Количество иностранных туристов, въехавших на территорию субъекта	тыс. чел.	2 540,0	1 645,0
Число, занятых в сфере туризма	чел.	11 085	11 568

Показатели	ед. изм.	2023г.	2024 г.
Количество туристских предприятий / туроператоров	ед.	142/57	174/61
Количество коллективных средств размещения, в т.ч.:	ед.	611	779
гостиницы	ед.	341	391
турбазы	ед.	103	164
санатории	ед.	17	17
гостевые дома	ед.	150	210
Подготовка кадров в сфере туризма	чел.	33	40
Объем платных туристских услуг: услуги туроператоров; услуги по бронированию и сопутствующие услуги	млн. руб.	11 840,0	13 684,03
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения	млн. руб.	4 088,20	4 939,19
Объем платных услуг специализированных коллективных средств размещения, в т.ч.:	млн. руб.	2 691,6	3 727,54
услуги санаторно-курортных организаций	млн. руб.	1 695,80	2 531,42

Источник: данные Минтуризма Республики Дагестан

Из данных таблицы видно, что в 2024 году Республику Дагестан посетили 1,85 млн человек, что на 5,7 % больше, чем в 2023 году (в 2023 г. – 1,75 млн человек), а объем туристических услуг вырос с 18,620 млрд рублей в 2023 году до 22,350 млрд рублей в 2024 году. Число занятых в туристской отрасли возросло в 2024 году до 11 568 чел. (в 2023 г. – 11 090 человек), а количество средств размещения (гостиниц, турбаз, санаториев, гостевых домов) в 2024 году увеличилось ещё более существенно – на 27,5% по сравнению с 2023 годом (с 611 до 779 единиц). Иначе, туристический сектор стремительно растёт, а в текущем 2025 году прогнозируется рост более высокими темпами.

Вместе с тем, как было отмечено выше, на реализацию государственной программы «Развитие туристско-рекреационного комплекса и народных художественных промыслов в Республике Дагестан» была израсходована сумма 918 228,26 тыс. рублей.

Надо полагать, пока ещё развитие внутреннего туризма находится на начальных стадиях своего развития, формируя т.н. материальные основы развития этого сектора (в т.ч. строительство гостиниц, турбаз, санаторий, гостевых домов). И лишь на следующем этапе можно ожидать формирование специализированных направлений туристического бизнеса – производство этнотоваров, гастрономического этнотуризма, а также событийного, связанного с различными народными праздниками.

Для многих регионов России в условиях наращивания внешних санкций перспективным направлением становится развития этнотуризма. В этой связи актуальными становятся вопросы адаптации этнических традиционных экономик к реалиям рыночной экономики, в частности, за счёт развития этнотуризма. Министерство культуры России проводит работу по формированию общероссийских туристских маршрутов. Так, туристский маршрут «Легенды Дагестана» [17] включён в число пяти российских проектов, которые были отобраны для дальнейшего развития. В программу включены самые брендовые локации Дагестана: отдых на море и 4 мастер-класса по народным художественным промыслам и гастрономии. Турмаршрут «Легенды Дагестана» наполнен множеством сказаний и легенд, которые, в свою очередь, ведут к событиям далекого прошлого. Маршрут включает в себя основные элементы пяти популярных экскурсионных программ: «Город на берегу Каспия», «Дербент – южные ворота России», «Сулакский каньон – феномен природы», «К

слиянию двух Койсу» и «Гуниб – краса Дагестана».

В каждом этнорегионе России можно выявить десятки возможностей для развития туристического бизнеса. Основными направлениями развития этнотуризма регионов России могут быть:

- выявление культурно-исторических объектов, представляющих экономический интерес и их вовлечение в туристический оборот;
- формирование позитивного отношения коренного (местного) населения к туристам; разъяснение экономической пользы от развития туризма для этнотерриторий, а также объективного характера тенденций глобализации и информатизации, влияющих на развитие туризма в регионах;
- вовлечение местного населения в предпринимательскую деятельность в сфере туризма и смежных отраслях;
- разработка мер поддержки народных художественных промыслов, составляющих ядро развития креативной экономики в этнорегионах;
- использование кластерных принципов организации этнотуризма. Участниками кластеров могут быть как сами туристические предприятия, так и представители органов исполнительной власти, научно-образовательные учреждения, общественные организации и т.д.;
- информационное продвижение региона, популяризация местной культуры и товарных брендов в интернет-ресурсах и др.

### **Этноэкономика как часть креативной экономики**

Новое дыхание в развитие потенциала этноэкономики внёс федеральный закон от 08.08.2024 г. № 330-ФЗ «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации». В развитых странах мира креативные индустрии выступают как драйверы развития, но в нашей стране их доля в ВВП едва достигает 3%. Участвуют в этом секторе преимущественно представители среднего и малого бизнеса. По своей сути креативная экономика основана на синтезе творчества, культуры, инноваций, знаний, опыта и технологий.

В соответствии указанным законом, народные художественные промыслы стали частью креативных индустрий. К последним Закон относит индустрии, основанные на: 1) историко-культурном наследии (включая НХП, ремесла, деятельность галерей и др.); 2) произведениях литературы и искусства (в т.ч. театральные, цирковые, кукольные, эстрадные и иные театрально-зрелищные представления и др.); 3) информационно-телекоммуникационных технологиях; 4) прикладном творчестве (включая создание и производство одежды, аксессуаров, декоративно-прикладное искусство и др.). Как видно из данного перечня, самые различные сферы жизнедеятельности российских этносов относятся к креативной индустрии.

В сложных условиях современности, связанных с международными санкциями и ограничениями внешнеэкономической деятельности, многие субъекты сферы НХП не могут самостоятельно справиться с экономическими трудностями, а принятие указанного закона позволяет субъектам креативной индустрии получать государственную поддержку и подняться на более высокий уровень.

Народные художественные промыслы являются отражением реальной экономической жизнедеятельности этносов, материальной основой этнокультурной самобытности. В историческом развитии промысловая деятельность способствовала развитию товарно-денежных отношений в этнорегионах. На современном же этапе, когда основные сферы жизнедеятельности населения сельских территорий преимущественно связаны с механизацией труда, промышленным производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, а народные художественные промыслы отошли на задний план, необходимы стимулы для возрождения последних. Главным стимулом для возрождения НХП, безусловно, выступает их рентабельность. Сельский труженик, как и все субъекты рыночной экономики, ориентируется на принцип максимизации выгоды от любых форм экономической жизнедеятельности. И работа народного мастера должна быть выстроена в

первую очередь по законам бизнеса. «Развитие промыслов на современном этапе возможно на основе поиска и восстановления утраченных традиций, возрождения народного мастерства, органичного соединения их с современными достижениями науки, техники, технологии, информатики» [23].

Развитие предпринимательства в сфере НХП в условиях перехода к новому, шестому технологическому укладу (эволюцию укладов вкратце можно представить в виде цепочки: ткацкий станок (мануфактура) – паровой двигатель (уголь) – электроэнергетика – атомная энергия – микроэлектроника – искусственный интеллект) затрудняет формирующуюся новая институциональная среда, главной характеристикой которой становится переход от труда как фактора производства к экономике знаний, информации и искусственного интеллекта. В этих условиях возникают немалые сложности обеспечения рентабельного этнопроизводства и сбыта этнопродукции, что побуждает мастеров НХП уходить в неформальный сектор экономики или мигрировать в города.

В этих условиях обязательным условием развития креативной экономики становится государственная поддержка субъектов хозяйствования в различных предусмотренных в Законе о развитии креативных индустрий: финансовой, имущественной, образовательной, информационной и др. Реализация данного закона позволит привлечь в этноэкономический сектор частные инвестиции, инновационно-информационные технологии и энергию творческих людей.

### **Заключение**

В сложные периоды истории государства особенно важно сохранять и развивать устойчивые формы жизнедеятельности населения страны, каковыми и являются сегменты этноэкономики. Но развитие институтов территориальной этноэкономики и этнопредпринимательства важно осуществлять на новой качественной основе. В этих целях, следует создавать консультационные центры, центры подготовки по дополнительным профессиональным программам (для обучения базовым основам этнического предпринимательства), фонды микрофинансирования и другие организационно-экономические структуры непосредственно в местах традиционного бытования коренных народов.

В вопросах развития этноэкономики следует уделять особенное внимание вопросам создания новых инструментов государственной поддержки этнопредприятий в сельских и горных территориях, занимающихся производством уникальных этнических продуктов; расширить линейку кредитно-финансовых инструментов для субъектов этноэкономики, создающих рабочие места и этнотовары в городских условиях. Для сохранения этнических экономик большое значение имеет формирование и развитие культурных общественных объединений по общим проблемам и интересам этнических групп.

Таким образом, этническая экономика – это не примитивная, не первобытная или средневековая экономика, а реальный инструмент сохранения культурной самобытности народов, создания рабочих мест на селе, повышения доходов жителей этнотерриторий. Но, с позиции экономической рентабельности и уровня производительности труда, этническая экономика сегодня значительно уступает индустриальным способам промышленного производства и ведения аграрного хозяйства. В силу данных факторов в развитии этноэкономических хозяйств возникло противоречие между возможностью получения экономических благ традиционным способом, малорентабельным, с сохранением народных традиций, верований, языка и культуры, и массовым производительным способом при условии унификации и стандартизации производственных процессов. В отношении этнической экономики чисто экономическое измерение не может быть приемлемым, поскольку важность сохранения этнических экономик обусловлена необходимостью сбережения этносов, культуры, традиций, а также обеспечения занятости, устойчивости и достойного образа жизни в сельской местности.

В этой связи, необходима консолидация органов государственной власти, крупных коммерческих структур и некоммерческих организаций, представителей малого и среднего бизнеса для создания

рыночных, инновационных механизмов этнопредпринимательства. Важно интегрировать в рыночную экономику такие отрасли этноэкономики России, как изделия народно-художественных промыслов и ремесел, традиционной агропродукции, этнотуризм, этномода, этноспорт и др. Следует монетизировать традиционные знания, культуры и традиционную хозяйственную деятельность народов нашей страны; формировать этнопредпринимательскую самоидентичность, инициировать включение этноэкономики в Стратегию социально-экономического развития РФ и её регионов, как одного из важнейших направлений развития государства, его безопасности и стабильности, сохранения традиционных национальных материальных и духовных культур народов, создания благоприятной среды для реализации самобытного творческого потенциала каждого гражданина страны.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреянова, Е. Л. Тенденции развития сельского туризма и этноэкономики неурбанизированных территорий (на примере Иркутской области) / Е. Л. Андреянова // Социально-экономическое пространство регионов. – 2024. – Т. 18, № 3. – С. 141-149.
2. Арахамия, Х. Е. Этническое разнообразие как фактор развития этнотуризма на Северном Кавказе / Х. Е. Арахамия // Профессорский журнал. Серия: Рекреация и туризм. – 2022. – № 1(13). – С. 51-55.
3. Аскеров, Н. С. Особенности модернизации экономики полигэтнического региона / Н. С. Аскеров // Вопросы политической экономии. – 2018. – № 3. – С. 58-70.
4. Аскеров, Н. С. Проблемы актуализации междисциплинарного подхода к исследованию модернизационных процессов в Республике Дагестан / Н. С. Аскеров // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3: Общественные науки. – 2017. – Т. 32, № 3. – С. 20-26.
5. Борокова, И. Д. Политическая модернизация в традиционных обществах (на примере Северного Кавказа) / И. Д. Борокова // Социально-политические науки. – 2023. – Т. 13, № 1. – С. 45-51.
6. Галлямов, Р. Р. Понятие «этноэкономика» в российском обществознании: основные типологизации содержания / Р. Р. Галлямов, И. Р. Галлямов // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2023. – № 4(46). – С. 56-63.
7. Геращенко, И. Г. Карл Поланьи об особенностях экономики традиционного общества / И. Г. Геращенко, Н. В. Геращенко // Studia Humanitatis. – 2022. – № 3.
8. Геращенко, И. Г. Эффективность традиционной экономики: прошлое и настоящее / И. Г. Геращенко // Studia Humanitatis. – 2024. – № 1.
9. Дагестан. Как делают урбеч // <https://dzen.ru/a/ZBnpAdjbLmtWZL3R> (Дата обращения - 26.09.2025)
10. Иншаков, О. Этноэкономика Юга России: стратегические перспективы в координатах модернизации / О. Иншаков // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 8–20
11. Казиев, С. Ш. Этничность и опасности группового доверия в постсоветском Казахстане / С. Ш. Казиев, М. В. Могунова, Р. А. Старченко // Этнография. – 2024. – № 1(23). – С. 237-259. – DOI 10.31250/2618-8600-2024-1(23)-237-259.
12. Клочко, Е. Н. Социально-экономические аспекты этничности в хозяйственном пространстве региона / Е. Н. Клочко, В. Н. Муха, Л. В. Коваленко // Sochi Journal of Economy. – 2021. – Т. 15, № 1. – С. 19-24.
13. Лушникова, О. Л. Этноэкономика региона: особенности и перспективы развития (на примере Хакасии) / О. Л. Лушникова // Аграрная наука. – 2024. – № 3. – С. 163-166. – DOI 10.32634/0869-8155-2024-380-3-163-166.
14. Мустафаева, М. Г. Особенности этнотуризма в Дагестане как фактор достижения мира и согласия / М. Г. Мустафаева, С. Г. Хиясова // Научный альманах стран Причерноморья. – 2023. – № 1(33). – С. 57-64.
15. Муштук, О. З. Этническое предпринимательство, теневая экономика и криминалитет / О. З. Муштук // Обозреватель. – 2021. – № 1(372). – С. 102-114
16. Овчинников В.Н. Колесников Ю.С. Этноэкономика как фактор развития // Проблемы прогнозирования. 2006. №1. С.118-123
17. Официальный сайт Минтуризма РД // <https://mintourismrd.ru/turistskij-marshrut-legendy-dagestana-priznan-nacionalnym/> (Дата обращения: 03.08.2025 г)
18. Официальный сайт Минтуризма Республики Дагестан // <https://mintourismrd.ru/wp-content/uploads/2025/03/informacija-o-hode-real.-gp-rd-za-2024-god-dlya-sajta-okonchatelnyj-variant-2.docx> (Дата обращения: 03.08.2025 г)
19. Официальный сайт Росстата России // [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/prod\\_sx\\_RF\\_2024.xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/prod_sx_RF_2024.xls) (Дата обращения - 27.09.2025)

20. Павлов К. В. Этноменеджмент как составная часть этноэкономики // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. 2016. №30-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/etnomenedzhment-kak-sostavnaya-chast-etnoekonomiki> (дата обращения: 28.09.2025).
21. Паникова С. В., Власов М. В., Чебодаев В. П. Институты развития этноэкономики // Проблемы современной экономики. 2011. №4. С.53
22. Паникова, С.В. Трансформация этноэкономики региона в современных условиях: на материалах регионов Южной Сибири / автореферат диссертации на соискание учёной степени д.э.н. // file:///C:/Users/nizam/Downloads/autoref-transformatsiya-etnoekonomiki-regiona-v-sovremennykh-usloviyakh.pdf (Дата обращения - 26.09.2025)
23. Породина С.В. Место и роль народных промыслов в постиндустриальной экономике // Вестник ННГУ. 2011. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesto-i-rol-narodnyh-promyslov-v-postindustrialnoy-ekonomike> (дата обращения: 27.09.2025).
24. Пулатов, З. Ф. Специализация - магистральный путь развития сельского хозяйства в Дагестане / З. Ф. Пулатов, Л. А. Велибекова // Проблемы развития АПК региона. – 2023. – № 1(53). – С. 148-154. – DOI 10.52671/20790996\_2023\_1\_148. – EDN NRKXDK.
25. Рамазанова З.Б. К проблеме агроэтнографии народов Дагестана (на примере лакцев) // История, археология и этнография Кавказа. 2022. Т. 18. № 4. С. 1101-1112. doi: 10.32653/CH1841101-1112
26. Рунова, Н. Ю. Проблемы этнического предпринимательства в России / Н. Ю. Рунова // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 4. – С. 1187-1198.
27. Рунова Н.Ю. Бизнес-модели этнического предпринимательства // Лидерство и менеджмент. 2025. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-modeli-etnicheskogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 26.09.2025).
28. Сбитнева, А. И. Этноэкономика Европы: турецкий сегмент / А. И. Сбитнева // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2024. – Т. 17, № 2. – С. 153-167.
29. Традиционные хозяйствственные практики народов Северного Кавказа: этноэкономика – век XXI / Н. В. Гонтарь, Н. П. Кетова, Ж. Д. Дармилова, А. Х. Тамбиев. – Ростов-на-Дону: Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век», 2017. – 192 с.
30. Трифонова, Н. В. КНР: движение от традиционной экономики к устойчивой / Н. В. Трифонова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – № 6(138). – С. 34-37.
31. Узденова, Л. А. Экономические механизмы развития предпринимательской деятельности в сфере этноэкономики региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л. А. Узденова. Ростов н/Д, 2006. С.15
32. Хорольская, Т. Е. Методический подход к системной оценке субъектов этноэкономики / Т. Е. Хорольская, Д. В. Петров, Ю. К. Саратова // Вестник Академии знаний. – 2021. – № 44(3). – С. 235-239.

# Ethnoeconomy as a factor of sustainable development of regions

**Askerov Nizami Saditdinovich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Dagestan State University, Makhachkala, Russian Federation  
E-mail: n.s.askerov@mail.ru

## KEYWORDS

ethnoentrepreneurship,  
traditional (rural)  
ethnoeconomics,  
urban ethnoeconomics,  
ethnoproduction,  
ethnotourism, ethniculture,  
phenomenon of ethnicity,  
trust relationships in formal  
institutions

## ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of the segment of the economy of many regions of the country, where there is a preservation of traditional methods of production and economic activity, providing a sufficient level of employment and income of the local population, called «ethnoeconomics». It is shown that the latter is based on the phenomenon of ethnicity, unique methods of doing business and the corresponding system of institutions and informal relations. Trust relationships are considered as the core of the system of economic relations on which the ethnoeconomics is built not only in places (territories) of traditional existence, but also outside - in cities and other settlements. Two types of ethnoeconomics are distinguished - traditional (rural) and urban - and their characteristic features are revealed. Ethnoproduction, ethnotourism and ethniculture are considered as the main forms of implementation of ethnoeconomics. It is shown that in the conditions of developed innovative production, traditional crafts and ethnic economic activity demonstrate weak competitiveness, in connection with which state support of the ethnoeconomic sector is necessary. As an example, the practice of implementing the state program «Development of the tourist and recreational complex and folk arts and crafts in the Republic of Dagestan» is considered. The need to form institutions of traditional (rural) and urban ethnoeconomics (ethnoentrepreneurship) on a new qualitative basis is substantiated. It is concluded that the ethnic economy is not a primitive or medieval economy, but a real way of creating and preserving the cultural identity of peoples, creating jobs and increasing the income of indigenous ethnic groups. The results of the study can be used for further development of the theory of ethnoeconomics, as well as in the development of strategic programs for the development of ethnoterritories and ethnoentrepreneurship both in the country as a whole and for individual regions and municipalities.

# Выбор модели цифровых валют центральных банков: институциональные и поведенческие аспекты

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету

Диденко Валентина Юрьевна

Доктор экономических наук, доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: vydidenko@fa.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

цифровая валюта  
центрального  
банка (ЦВЦБ),  
институциональная  
экономика, поведенческая  
экономика, монетарный  
суверенитет, финансовая  
стабильность

## АННОТАЦИЯ

**Контекст:** Глобальный тренд на цифровизацию финансовой системы актуализировал вопрос выбора архитектурной модели цифровой валюты центрального банка (ЦВЦБ). Доминирующий дискурс сфокусирован на технико-экономических аспектах, оставляя вне системного анализа комплексное взаимодействие институциональных ограничений и поведенческих реакций экономических агентов, формирующее данный выбор. Этот концептуальный пробел определяет необходимость разработки целостного подхода.

**Цель и задачи:** Целью исследования является выявление ключевых институциональных и поведенческих детерминант выбора модели ЦВЦБ и разработка принципов стратегического выбора для центральных банков. Задачи включают анализ доминирующих моделей, изучение влияния поведенческих паттернов пользователей и регуляторов, оценку макроэкономических и социально-философских последствий.

**Методы:** Исследование основано на качественном анализе и синтезе релевантных академических и прикладных работ (включая рабочие документы ЕЦБ, BIS, Банка международных расчетов), а также на сравнительном анализе практик ключевых юрисдикций (ЕЦБ, НБК, Банк Японии, Банк Англии, Банк Таиланда). Используются методы институционального анализа, теория формирования отношения (EAFT) и теория запланированного поведения.

**Результаты и выводы:** Установлено, что выбор модели ЦВЦБ является не технической, а стратегической ценностно-нагруженной дилеммой, уровнем институционального доверия и когнитивными ограничениями субъектов. Доминирование двухуровневых и гибридных моделей отражает поиск Парето-оптимального баланса между суверенитетом, стабильностью и эффективностью. Ключевым фактором успеха выступает «социальный лицензиат», основанный на доверии, восприятия справедливости и конфиденциальности.

**Область применения:** Результаты предназначены для центральных банков, финансовых регуляторов и разработчиков политик, участвующих в проектировании и внедрении ЦВЦБ.

**Направления будущих исследований:** Эмпирическая верификация поведенческих гипотез, разработка метрик социального лицензиата, изучение этических импликаций программируемости денег.

JEL codes: E71

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-39-55>

**Для цитирования:** Диденко, В.Ю. Выбор модели цифровых валют центральных банков: институциональные и поведенческие аспекты /В.Ю. Диденко - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.39-55. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Глобальный тренд на цифровизацию финансовой системы инициировал активное изучение центральными банками возможности эмиссии собственных цифровых валют (ЦВЦБ). Данный процесс представляет собой не просто технологическую модернизацию, но фундаментальную институциональную трансформацию, затрагивающую онтологические основы денежно-кредитного

регулирования [3] и структуру платежного пространства. Ключевой стратегической дилеммой для монетарных властей становится выбор архитектурной модели ЦБ, детерминирующий баланс между императивами монетарного суверенитета, финансовой стабильности, операционной эффективности и инновационного развития [2]. Доминирующий дискурс сосредоточен преимущественно на технико-экономических аспектах, оставляя вне системного анализа комплексное взаимодействие институциональных ограничений и поведенческих реакций экономических агентов, формирующее процесс принятия данного решения. Указанный концептуальный пробел актуализирует необходимость разработки целостной аналитической системы, интегрирующей методологические подходы экономической теории контрактов, поведенческой экономики и институциональной теории.

Обзор релевантной литературы демонстрирует растущий академический и прикладной интерес к проблематике ЦБ. Исследователи Европейского центрального банка в рабочем документе №2978 [5] проводят критический анализ макроэкономического моделирования ЦБ, акцентируя внимание на фундаментальных дилеммах архитектурного дизайна. Работа Palanisamy M. [19] вводит в анализ поведенческие интенции пользователей, модератором которых выступают финансовая грамотность и доверие, расширяя исследовательские рамки до проблематики управления рисками как онтологическими вызовами. Ahnert T. [1] обосновывают тезис о фундаментальном методологическом плюрализме в дизайне ЦБ, отрицая существование универсальной оптимальной модели и аргументируя зависимость выбора от уникальных институциональных матриц каждой юрисдикции, что подтверждает тезис о зависимости от предшествующего развития (Норт [17]) в финансовых инновациях. BIS в рабочем документе №1279 [6] предлагает комплексный междисциплинарный анализ, систематизирующий риски и возможности ЦБ через призму институциональной экономики и теории финансового посредничества, и отстаивает принцип предосторожного проектирования [21]. В свою очередь, Tronnier F. [25], применяя расширенную теорию формирования отношения (EAFT) [13], демонстрируют, что восприятие ЦБ пользователями формируется на основе проекции свойств известных платежных систем, а ключевым поведенческим барьером выступает антиномия между конфиденциальностью и прозрачностью.

Несмотря на значительный объем накопленного знания, остается недостаточно исследованным вопрос о том, каким образом поведенческие аспекты — как пользователей, так и самих регуляторов — коэволюционируют с институциональными ограничениями, определяя конечный выбор модели ЦБ [20]. Большинство работ анализируют данные факторы в изоляции, не предлагая целостной концептуальной схемы для анализа их коэволюции и взаимной детерминации.

Цель исследования — выявление ключевых институциональных и поведенческих детерминант выбора модели ЦБ и разработка принципов стратегического выбора для центральных банков. Основные задачи включают: анализ доминирующих архитектурных моделей, изучение влияния поведенческих паттернов пользователей и регуляторов, оценку макроэкономических и социально-философских последствий внедрения ЦБ.

Гипотеза исследования состоит в том, что выбор модели ЦБ представляет собой не столько задачу технической оптимизации, сколько акт стратегического ценностного выбора, определяемый траекторией предшествующего развития национальных финансовых институтов, уровнем институционального доверия и когнитивными ограничениями субъектов экономики, что актуализирует классические дилеммы суверенитета, свободы и контроля в цифровую эпоху.

### Литературный обзор

Современные исследования цифровых валют центральных банков (ЦБ) развиваются в рамках нескольких ключевых теоретических направлений, однако сохраняются существенные пробелы, требующие дальнейшего изучения [10].

В области институциональной экономики работа North D. об зависимости от предшествующего

развития объясняет, как исторически сложившиеся институциональные структуры определяют выбор модели ЦВЦБ, ограничивая свободу действий регуляторов. Исследования Европейского центрального банка [5] и Банка международных расчетов (BIS Working Paper №1279) развиваются этот подход, анализируя ЦВЦБ через призму теории финансового посредничества и проблемы сохранения монетарного суверенитета в цифровую эпоху.

Поведенческое направление, представленное в работах Palanisamy M. [19] и Tronnier F. [25], использует расширенную теорию формирования отношения (EAFT) [13] и теорию запланированного поведения для анализа факторов принятия ЦВЦБ пользователями. Эти исследования показывают, что восприятие цифровой валюты формируется на основе предыдущего опыта использования платежных систем, а ключевыми барьерами внедрения выступают опасения потери приватности и недостаточное доверие к институтам.

Теория общественного выбора, применяемая в работах Ahnert T. [1], анализирует влияние различных групп интересов на процесс принятия решений о дизайне ЦВЦБ, объясняя компромиссы между эффективностью, стабильностью и суверенитетом.

Несмотря на значительный прогресс, в литературе сохраняются серьезные пробелы. Во-первых, отсутствуют комплексные исследования коэволюции институциональных ограничений и поведенческих реакций. Во-вторых, недостаточно изучены этические аспекты программируемости денег и алгоритмического управления [21]. В-третьих, слабо разработаны методики оценки «социального лицензиата» и общественного восприятия ЦВЦБ [19]. В-четвертых, отсутствуют сравнительные исследования влияния национальных институциональных особенностей на выбор модели цифровой валюты.

Большинство существующих работ анализируют технико-экономические аспекты изолированно, не предлагая целостной аналитической системы аналитической системы для изучения взаимодействия институциональных, поведенческих и технологических факторов [11]. Этот пробел актуализирует необходимость разработки междисциплинарного подхода к анализу выбора модели ЦВЦБ.

### Методология

Для решения поставленных задач в исследовании применяется комплекс методов, объединяющий качественный анализ, сравнительное исследование и концептуальное моделирование. Методологическая основа работы строится на принципах междисциплинарного подхода, интегрирующего инструментарий экономической теории, институционального анализа и поведенческих наук.

Проведен контент-анализ ключевых публикаций центральных банков и международных финансовых институтов, включая рабочие документы ЕЦБ (№ 2978), исследования BIS (Working Paper №1279), отчеты ФРС и Банка Англии, а также национальные стратегии развития ЦВЦБ. Использован метод сравнительного case study для выявления особенностей выбора моделей ЦВЦБ в различных юрисдикциях, включая сравнительный анализ архитектурных решений в 10 странах, оценку влияния институциональных факторов на выбор модели и анализ предшествующего развития национальных финансовых систем.

Разработана комплексная аналитическая система, интегрирующая экономическую теорию контрактов (агентские проблемы, совместимость стимулов), инструментарий поведенческой экономики (EAFT, теория запланированного поведения) и институциональный анализ (трансакционные издержки, механизмы управления) [17]. Применены методы оценки поведенческих факторов, включая анализ восприятия ЦВЦБ через призму расширенной теории формирования отношения, оценку факторов доверия и принятия решений пользователями, а также исследование когнитивных ограничений и поведенческих предубеждений.

Сбор и обработка данных включали использование первичных и вторичных данных: анализ нормативно-правовой базы 15 юрисдикций и систематизацию данных pilotных проектов ЦВЦБ.

Следует отметить ограничения метода, включая преимущественно качественный характер анализа, ограниченную доступность данных по закрытым проектам и высокую динамичность изменений в регулировании.

Данный методологический подход позволяет обеспечить комплексность исследования и учесть взаимовлияние институциональных, технологических и поведенческих факторов при выборе модели ЦВЦБ.

### Анализ

#### 1. Архитектурные модели ЦВЦБ

Выбор архитектурной модели ЦВЦБ представляет собой фундаментальную дилемму между императивом контроля и стабильности, с одной стороны, и потребностью в инновациях и масштабируемости — с другой. Эта антиномия отражает классическое противоречие между вертикальной иерархической регуляцией и горизонтальной рыночной координацией, которое приобретает новое звучание в цифровую эпоху. Прямая (одноуровневая) модель, при которой центральный банк выступает монопольным оператором на всех стадиях денежного цикла, позволяет максимизировать монетарный суверенитет и исключает риск контрагента для пользователей. Она сопряжена с операционной перегрузкой ЦБ, угрозой подрыва частного финансового посредничества и риском концентрации чувствительных финансовых данных. В противовес ей посредническая (двухуровневая) модель, делегирующая клиентские функции лицензированным провайдерам, позволяет задействовать конкурентные преимущества частного сектора, но создаёт риски морального риска и фрагментации стандартов. В качестве компромисса предлагаются гибридная модель (ЦБ хранит реестр обязательств, но транзакции обрабатываются посредниками) и синтетическая ЦВЦБ (частные обязательства, обеспеченные резервами ЦБ). Эти модели представляют собой попытку объединить преимущества обеих парадигм, но требуют сложной координации и порождают риск разрыва между юридической и экономической природой денег [14]. Следовательно, выбор оптимальной модели определяется в первую очередь целеполаганием денежного дизайна и является не техническим, а нормативным решением, зависящим от конкретной институциональной среды (Таблица 1).

**Таблица 1 – Оценка моделей ЦВЦБ [15]**

Критерий	Прямая модель	Посредническая модель	Гибридная модель
Финансовая стабильность	Высокая (контроль на всех этапах внедрения)	Средняя (зависимость от посредников)	Высокая (сбалансированный контроль)
Инновационный потенциал	Низкий	Высокий	Средний
Монетарный суверенитет	Абсолютный	Опосредованный	Частично делегированный
Операционная сложность	Высокая для ЦБ	Распределена	Умеренная
Защита приватности	Низкая (тотальный учёт)	Вариативная	Средняя

Большинство центральных банков склоняются к гибридным или двухуровневым моделям как к Парето-оптимальному компромиссу между суверенитетом и эффективностью, однако этот выбор неизбежно будет эволюционировать под влиянием эмержентных свойств цифровой экономики и конкретных институциональных условий каждой юрисдикции.

Анализ предпочтений центральных банков в выборе моделей ЦВЦБ выявляет четкую тенденцию к двухуровневым и гибридным решениям, но с существенными нюансами в реализации. Вот детализация по ключевым юрисдикциям.

Двухуровневая модель предполагает, что ЦБ эмитирует ЦВЦБ, но все взаимодействие с пользователями (открытие счетов, KYC/AML, платежные сервисы) осуществляют лицензированные посредники (банки, поставщики платежных услуг).

**Таблица 2 – Особенности выбора применения ЦВЦБ**

Центральный банк	Проект/Статус	Обоснование выбора
Европейский центральный банк (ЕЦБ) [26]	Цифровой евро	Сохранение роли коммерческих банков в финансовой системе, избегание операционных рисков.
Народный банк Китая (PBOC) [8]	Цифровой юань (e-CNY)	Использование существующей инфраструктуры банков и платформ (Alipay, WeChat Pay).
Банк Японии (БОJ) [10]	Эксперименты с ЦВЦБ	Приоритет сотрудничества с частным сектором для инноваций.
Банк Канады (BoC) [18]	Совместные исследования	Фокус на снижении рисков для финансовой стабильности через посредников.

Выбор двухуровневой или гибридной модели ЦВЦБ центральными банками обусловлен комплексом прагматических соображений, направленных на балансирование между инновациями и стабильностью (Таблица 2). Ключевыми причинами являются, во-первых, минимизация операционной нагрузки на центральный банк, поскольку прямая организация массового розничного обслуживания потребовала бы от ЦБ создания беспрецедентной клиентской и технологической инфраструктуры, что противоречит его базовой функции как института денежно-кредитного регулирования. Во-вторых, использование экспертизы частного сектора в клиентском сервисе позволяет использовать существующие компетенции коммерческих банков и платёжных провайдеров в области UX/UI-дизайна, AML/KYC-процедур и технической поддержки, обеспечивая более высокое качество пользовательского опыта и снижая издержки внедрения. В-третьих, снижение риска дезинтермедиации — сохранение роли коммерческих банков в распределении ЦВЦБ и их взаимодействии с конечными пользователями предотвращает массовый отток депозитов из банковской системы, тем самым защитить её устойчивость и способность к кредитованию реального сектора. Таким образом, выбор в пользу моделей с участием посредников отражает стратегическую цель сохранения равновесия между инновационным потенциалом цифровой валюты и стабильностью традиционной финансовой архитектуры [16].

Гибридная модель предполагает, что ЦБ ведет центральный реестр всех обязательств (итоговая запись), а посредники обеспечивают клиентский интерфейс и мгновенные расчеты. Это снижает операционную нагрузку на ЦБ, но сохраняет его прямые обязательства перед держателями ЦВЦБ.

**Таблица 3 – Особенности выбора ЦВЦБ странами с развитыми экономиками**

Центральный банк	Проект/Статус	Обоснование выбора
Шведский риксбанк [12]	e-krona	Баланс между контролем ЦБ и эффективностью частного сектора.
Банк Англии (BoE) [16]	Исследовательская фаза	Компромисс между прямым обязательством ЦБ и использованием банковской инфраструктуры.
Банк Таиланда (BOT) [23]	Project Inthanon	Тестирование архитектуры с разделением ролей (ЦБ — реестр, банки — интерфейсы).

Выбор гибридной модели ЦВЦБ центральными банками мотивирован совокупностью стратегических соображений, направленных на совмещение преимуществ прямого контроля с операционной эффективностью (Таблица 3). Ключевым фактором является сохранение прямых обязательств центрального банка перед конечными пользователями, что усиливает доверие к цифровой валюте как к абсолютно безопасному активу, поскольку её обращение гарантировано монетарным сувереном, а не частными институтами.

Одновременно гибридный контроль за транзакциями позволяет центральному банку сохранять видимость всех операций в системе, обеспечивая полноценный мониторинг финансовых потоков для целей денежно-кредитной политики и противодействия нелегальным операциям, без необходимости погружения в операционную деятельность по обслуживанию счетов и взаимодействию с клиентами.

Кроме того, такая модель предоставляет критически важную поддержку аварийных сценариев — в случае неплатежеспособности или технического сбоя у посредника центральный банк обладает технической возможностью и правом напрямую обеспечить непрерывность работы системы и сохранность средств пользователей, что принципиально невозможно в чисто двухуровневых моделях.

В целом, гибридная архитектура представляет собой компромисс, позволяющий центральному банку сохранить роль конечного гаранта финансовой стабильности, делегируя при этом рутинные операционные функции частному сектору (Таблица 4).

**Таблица 4 – Сравнительный анализ подходов к выбору модели ЦВЦБ**

Аспект	Двухуровневая модель	Гибридная модель
Роль ЦБ	Эмитент, надзорный орган	Эмитент + оператор реестра
Роль посредников	Клиентский сервис, KYC, платежи	Клиентский сервис при контроле ЦБ
Операционные риски	Переданы посредникам	Разделены между ЦБ и посредниками
Финансовая стабильность	Зависит от устойчивости посредников	Повышена за счет контроля ЦБ
Примеры юрисдикций	Китай, ЕС [26], Япония	Швеция, Великобритания [24], Таиланд [23]

Несмотря на доминирование двухуровневых и гибридных моделей в разработке ЦВЦБ, существуют показательные исключения. На Багамах [22] реализована прямая модель Sand Dollar, где ЦБ активно участвует в эмиссии и распределении цифровой валюты. Это стало возможным благодаря малому масштабу экономики и низким операционным рискам [27]. В Нигерии формально используется двухуровневая модель eNaira, но с жёстким контролем ЦБ за посредниками, что отражает стремление сохранить надзор за финансовыми потоками. Уникальный пример — Швейцария, где в рамках Project Tourbillon тестируется прямая модель для изучения её устойчивости и эффективности.

Среди крупных экономик преобладает двухуровневая модель (Китай, ЕС), что обусловлено стремлением сохранить роль коммерческих банков и минимизировать риски дестабилизации. Гибридная модель набирает популярность как «золотая середина» (Швеция, Великобритания), позволяя сочетать контроль ЦБ с операционной эффективностью частного сектора. Прямая модель признана непрактичной для крупных стран из-за операционной сложности и угрозы для частных финансовых институтов.

В будущем развитие архитектуры ЦВЦБ будет связано с гибридными решениями, интегрирующими DLT для межбанковских расчетов и централизованные компоненты для контроля. Это позволит ЦБ сохранить суверенитет и стабильность, не подавляя инновации и не создавая

избыточной нагрузки.

Исследование Palanisamy M. et al. подчёркивает роль финансовой грамотности и доверия как модераторов поведения в отношении ЦВЦБ, а также анализирует институциональные и философские аспекты дизайна цифровых валют. Архитектурные решения интерпретируются как инструменты управления рисками: операционными (кибератаки, сбои), финансовой дестабилизацией (bank run 2.0), приватностью (анонимность vs. прозрачность) и монетарным суверенитетом (угроза иностранных ЦВЦБ). Таксономия моделей ЦВЦБ предлагает различные ответы на эти вызовы: account-based ЦВЦБ снижает риски мошенничества, но усиливает надзор, token-based — сохраняет анонимность, но повышает риски неправомерного использования. Программируемость через смарт-контракты автоматизирует платежи, но создаёт риски контроля и юридические коллизии [18]. Институциональная архитектура варьируется от прямой модели с максимальным контролем ЦБ до синтетической ЦВЦБ со снижением риска банковской паники через частные обязательства.

**Таблица 5 – Риски моделей ЦВЦБ**

Модель	Ключевой механизм	Управление рисками
Прямая (Direct)	ЦБ — единый оператор счетов и транзакций	Контроль максимизирован, но операционные риски концентрированы у ЦБ
Двухуровневая (Intermediated)	Банки как посредники	Снижение нагрузки на ЦБ, но риск морального риска посредников
Гибридная (Hybrid)	ЦБ ведет реестр, банки — интерфейсы	Баланс контроля и эффективности
Синтетическая (sЦВЦБ)	Частные обязательства с резервами в ЦБ	Снижение риска банковской паники (нет прямых требований к ЦБ)

Источник: составлено автором.

ЦВЦБ раскрывают фундаментальное противоречие между деньгами как общественным благом, требующим контроля, и инструментом индивидуальной свободы, нуждающимся в защите приватности (Таблица 5). Выбор архитектуры ЦВЦБ представляет собой не только техническое, но и ценностное решение между утилитаристским подходом, ориентированным на эффективность и стабильность, и либертарианскими принципами приватности и децентрализации. Это превращает ЦВЦБ в арену борьбы за цифровой монетарный суверенитет в условиях глобализации финансовых технологий.

Универсальной модели ЦВЦБ не существует — оптимальная архитектура должна учитывать специфику национального институционального контекста, балансировать инновации и стабильность через sandbox-эксперименты, включать адаптивные механизмы типа лимитов холдинга и обеспечивать социальное доверие через финансовую грамотность и воспринимаемую справедливость решений [7]. Архитектурные решения определяются уровнем финансовой инклузии, развитостью платежной инфраструктуры, приоритетами денежно-кредитной политики и зрелостью регулирования. Доминирование двухуровневой модели отражает институциональный компромисс: центральный банк сохраняет контроль над эмиссией и окончательными расчетами, а частные посредники обеспечивают конкурентное предоставление услуг и распределение знаний. Ключевая политическая дилемма заключается между анонимностью, защищающей право на приватность, и полной прослеживаемостью как инструментом государственного суверенитета. Мотивация внедрения ЦВЦБ варьируется в зависимости от уровня экономического развития: развитые страны акцентируют эффективность и устойчивость платежных систем, в то время как развивающиеся экономики фокусируются на финансовой инклузии и снижении транзакционных издержек. Для минимизации рисков массовой миграции депозитов требуются нормативные инновации, включая лимиты на владение и механизмы отрицательного вознаграждения. Технологический выбор между

централизованными базами данных и распределенными реестрами определяется функциональными требованиями, а не технологической модой. Необходимость общих стандартов для трансграничных ЦВЦБ требует международной координации через институты глобального управления, где интероперабельность становится ключевым условием предотвращения фрагментации монетарного пространства. Успех ЦВЦБ в конечном итоге зависит от способности регуляторов синтезировать технологические возможности, финансовую стабильность, общественную легитимность и глобальную совместимость, что требует эволюционного подхода и адаптивного управления, а не конструктивистского рационализма (Таблица 6).

**Таблица 6 – Технологические аспекты внедрения ЦВЦБ [7]**

Аспект	Развитые экономики	Развивающиеся страны
Приоритеты	Эффективность и устойчивость платежных систем	Финансовая инклюзия и снижение стоимости переводов
Фокус регулирования	Кибербезопасность и стабильность	Доступность и адаптация к местным условиям
Технологический выбор	Централизованные системы и DLT для межбанковского взаимодействия	Мобильные решения и упрощенные интерфейсы

Рабочий документ BIS №1279 представляет собой комплексный междисциплинарный анализ ЦВЦБ, интегрирующий экономические, правовые и технологические подходы. Документ систематизирует риски и возможности ЦВЦБ через призму институциональной экономики и теории финансового посредничества, выделяя ключевые архитектурные парадигмы.

В исследовании противопоставляются розничные ЦВЦБ, трансформирующие отношения между центральным банком и гражданами, и оптовые ЦВЦБ, оптимизирующие межбанковские расчеты. Также анализируется дилемма между account-based и token-based моделями, где первый подход воплощает концепцию денег как обязательства, а второй - теорию денег как вещи.

Введение процента на ЦВЦБ создает механизм прямой трансмиссии денежной политики, позволяя центральным банкам влиять на потребительское поведение домохозяйств и инвестиционные предпочтения. Однако это также порождает риски финансовой дестабилизации, включая угрозу массового оттока депозитов из банковской системы. Для смягчения этих рисков предлагаются механизмы в виде лимитов на владение и дифференцированных ставок.

Международные аспекты подчеркивают необходимость трансграничной интероперабельности и гармонизации стандартов, а также выявляют риски валютной конкуренции. Документ отмечает институциональные трансформации, связанные с расширением роли центральных банков в качестве операторов платежных систем, что требует развития новых компетенций в кибербезопасности и обработке данных. Нормативные рекомендации BIS отстаивают принцип осторожного проектирования с приоритетом двухуровневой модели, внедрением встроенных стабилизаторов и международной координацией. Документ актуализирует классические дилеммы между суверенитетом и глобализацией, свободой и безопасностью, инновациями и стабильностью. Выбор модели ЦВЦБ представляет собой сложный оптимизационный процесс, требующий учета институциональных ограничений и поведенческих реакций экономических агентов, и должен балансировать между эффективностью, стабильностью и суверенитетом (Таблица 7).

**Таблица 7 – Институциональный дизайн: ключевые аспекты [6]**

Аспект	Опции	Институциональные последствия
Архитектура	Two-tier (через банки) vs. direct (ЦБ-клиент)	Two-tier сохраняет роль банков; direct требует от ЦБ создания розничной инфраструктуры.

Аспект	Опции	Институциональные последствия
Технология	Account-based vs. token-based	Token-based ближе к наличным, но сложнее для регуляции; account-based требует идентификации.
Доходность	Non-remunerated vs. interest-bearing	Процентный доход усиливает конкуренцию с банковскими депозитами и влияет на монетарную политику.
Анонимность	Полная vs. частичная vs. отсутствие Определяет уровень вмешательства регуляторов и доверие пользователей.	-

## 2. Поведенческие аспекты принятия ЦВЦБ

Выбор модели ЦВЦБ представляет собой сложную задачу, находящуюся на пересечении экономики, психологии и институционального дизайна. Архитектурные решения напрямую влияют на восприятие цифровой валюты пользователями и определяют уровень её принятия через поведенческие факторы [25]. Дизайн ЦВЦБ существенно влияет на отношение пользователей. Токен-ориентированная модель с частичной анонимностью и оффлайн-функциональностью усиливает восприятие конфиденциальности, отвечая потребности в финансовой автономии. В то же время счёт-ориентированная модель с полной идентификацией вызывает противоречивые чувства между удобством и опасениями слежки. Введение процентного дохода создаёт двойственное восприятие: как полезного инструмента и как потенциального средства контроля. Программируемые платежи могут привлекать технически продвинутых пользователей, но отпугивать менее подготовленные группы из-за сложности. Социальные нормы формируются под влиянием доверия к институтам [13]. Прямое участие центрального банка в розничных платежах усиливает легитимность ЦВЦБ, но излишняя централизация данных может вызывать сопротивление. Гибридная модель, сохраняющая роль коммерческих банков, поддерживает сложившиеся финансовые практики и снижает институциональный диссонанс. Воспринимаемый контроль пользователей определяется технологической доступностью и простотой использования. Модели, требующие постоянного интернета и цифровой грамотности, создают барьеры для уязвимых групп. Поддержка оффлайн-транзакций повышает доступность, обеспечивая психологический комфорт, аналогичный использованию наличных. Сложные процедуры идентификации снижают чувство контроля, тогда как гарантии возмещения потерь усиливают воспринимаемую безопасность. Оптимальный дизайн ЦВЦБ должен балансировать между технологической эффективностью, институциональной устойчивостью и поведенческими предпочтениями пользователей, учитывая когнитивные ограничения и социальные нормы для обеспечения широкого принятия и достижения макроэкономических целей (Таблица 8).

**Таблица 8 – Ключевые поведенческие компромиссы в выборе модели**

Аспект модели ЦВЦБ	Поведенческие преимущества	Поведенческие риски
Токен-ориентированная	Высокая конфиденциальность, похоже на наличные, ощущение свободы и контроля.	Ассоциации с отмыванием денег, может быть непривлекательна для регуляторов и банков.

Аспект модели ЦВЦБ	Поведенческие преимущества	Поведенческие риски
Счет-ориентированная	Легкость интеграции с банковской системой, восстановление доступа, возможность начисления %.	Восприятие как инструмента тотального контроля и слежки, потеря приватности.
Оффлайн-платежи	Высокий РВС: доступность для всех, надежность в любых условиях.	Технические сложности, риски двойного расходования (нуждаются в ясном объяснении).
Лимиты на холдинг	Снижает страх перед банковскими кризисами (дестабилизацией), повышает доверие.	Восприятие как ограничения свободы, снижение полезности для крупных платежей.

Источник: Составлено автором.

Выбор архитектуры ЦВЦБ связан с фундаментальными компромиссами между индивидуальными предпочтениями и макроэкономической целесообразностью. Токенизированная архитектура обеспечивает анонимность и автономию, снижая когнитивную нагрузку при транзакциях, но создает риски для противодействия отмыванию денег. Счетно-ориентированная архитектура обеспечивает прозрачность и стимулирует сберегательное поведение, но может вызывать опасения по поводу конфиденциальности. Гибридная модель распределяет риски между ЦБ и коммерческими посредниками, адаптируясь к разным предпочтениям пользователей, но может усложнять принятие решений.

Выбор между распределенными реестрами (DLT) и централизованными системами представляет собой технологический компромисс. DLT предлагает децентрализацию, прозрачность и межграницную совместимость, но может уступать в производительности. Централизованные системы обеспечивают высокую производительность, контроль и конфиденциальность данных, но создают риски единой точки отказа. Гибридные модели сочетают преимущества обеих систем, используя DLT для межбанковских расчетов и централизованные компоненты для розничных платежей.

Восприятие технологий ЦВЦБ подвержено когнитивным искажениям. Эффект ореола связывает DLT с криптовалютами, влияя на восприятие. Смещение статус-кво заставляет предпочитать привычные централизованные системы [6]. Иллюзия контроля создает у регуляторов ложное ощущение управления рисками. Эвристика доступности основывает оценки на ярких примерах, а не на данных. Эффект Даннинга-Крюгера приводит к переоценке понимания DLT неэкспертами.

Экономические последствия включают дилемму «свобода vs. контроль». DLT символизирует децентрализацию, но может ограничивать реакцию на кризисы. Централизованные системы усиливают государственный суверенитет, но создают риски тотального наблюдения. Теория общественного выбора объясняет технологический выбор интересами бюрократических и финансовых групп. Этический дизайн требует учета принципа предосторожности, особенно для уязвимых групп.

Успешное внедрение ЦВЦБ требует сбалансированного дизайна, учитывающего поведенческие иррациональности через прозрачность, простоту интерфейсов, партнерство с банками и полезность без излишней сложности. Поведенческий дизайн ЦВЦБ так же важен, как техническая и экономическая архитектура.

### 3. Технологические выборы и их последствия

Программируемость ЦВЦБ трансформирует деньги из средства обмена в инструмент

экономической политики. Это создает дилемму: децентрализованные системы обеспечивают выполнение без доверия, но несут риски уязвимостей, а централизованные правила предлагают эффективность ценой прозрачности. Поведенческие реакции амбивалентны: автоматизация снижает нагрузку, но ограничения воспринимаются как посягательство на автономию. Социально-философские последствия затрагивают основы общественного договора, актуализируя дилемму между эффективностью и этикой автономии. Практический дизайн программируемой ЦВЦБ должен основываться на адаптивном подходе. Гибридная архитектура сочетает централизованное управление с децентрализацией для частных транзакций. Опциональность функций и образовательные кампании снижают поведенческое сопротивление. Независимые этические комитеты и регуляторные песочницы предотвращают алгоритмическую дискриминацию. Ключевым императивом является сохранение доверия к ЦБ через прозрачность, надежность и этическую обоснованность решений. Программируемость ЦВЦБ представляет собой фундаментальную инновацию, трансформирующую онтологическую природу денег из нейтрального средства обмена в активный инструмент экономической политики и социального инжиниринга. Данная трансформация затрагивает различные аспекты, которые систематизированы в таблице 9.

Таблица 9 – Направления трансформации денег

Критерий	Технологическая реализация	Поведенческие реакции	Социальные импликации	Практические рекомендации
Концептуальная основа	Смарт-контракты и алгоритмические правила создают «умные деньги» (smart money)	Амбивалентность: когнитивные преимущества vs. психологическое сопротивление	Трансформация природы денег и общественного договора	Междисциплинарный адаптивный подход
Ключевые характеристики	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Дилемма парадигм: DLT (децентрализация) vs. централизованные системы</li> <li>• Trustless execution</li> <li>• Автономное исполнение условий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение ментальной нагрузки</li> <li>• Повышение доверия к трансферам</li> <li>• Реактивное сопротивление (reactance theory)</li> <li>• Когнитивные искажения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Дилемма патернализма vs. автономии</li> <li>• Риск алгоритмической дискриминации</li> <li>• Переосмысление монетарного суверенитета</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Гибридная архитектура</li> <li>• Опциональность функций</li> <li>• Этические oversight-комитеты</li> </ul>
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Децентрализованное исполнение</li> <li>• Операционная эффективность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Автоматизация рутинных операций</li> <li>• Верифицируемое соблюдение условий</li> <li>• Коррекция потребительского поведения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффективность социальной политики</li> <li>• Точечные интервенции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Баланс эффективности и свободы</li> <li>• Снижение поведенческого сопротивления</li> </ul>
Риски/Вызовы	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уязвимости в коде <ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение транспарентности</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Восприятие ограничений как посягательства на автономию</li> <li>• Иллюзия контроля</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Институционализация дискриминации</li> <li>• Воспроизведение неравенств</li> <li>• Эрозия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Техническая сложность реализации</li> <li>• Необходимость образовательных кампаний</li> </ul>

Критерий	Технологическая реализация	Поведенческие реакции	Социальные импликации	Практические рекомендации
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Гиперболическое дисконтирование           <ul style="list-style-type: none"> <li>Денежная иллюзия</li> </ul> </li> </ul>	индивидуальной ответственности	<ul style="list-style-type: none"> <li>Регуляторные вызовы</li> </ul>
Механизмы реализации	<ul style="list-style-type: none"> <li>Комбинирование DLT и централизованных систем</li> <li>Многоуровневая архитектура</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Образовательные кампании           <ul style="list-style-type: none"> <li>Поэтапное внедрение</li> </ul> </li> <li>Обратная связь с пользователями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Принцип пропорциональности</li> <li>Алгоритмическая справедливость           <ul style="list-style-type: none"> <li>Публичные обсуждения</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Регуляторные песочницы</li> <li>Независимые этические комитеты</li> <li>Международная координация</li> </ul>

Источник: Составлено автором.

Успешная реализация программируемой цифровой валюты центрального банка требует комплексного подхода, учитывающего технологические, поведенческие и социально-философские аспекты. Ключевым условием является сохранение доверия к институту центрального банка через обеспечение прозрачности, надежности и этической обоснованности программируемых функций, что делает междисциплинарный подход необходимым для достижения баланса между инновационным потенциалом и социальной приемлемостью «умных денег».

Трансграничная совместимость ЦВЦБ создает фундаментальную дилемму между принятием единых стандартов и сохранением национального суверенитета. С одной стороны, стандартизация протоколов снижает транзакционные издержки, повышает эффективность и упрощает мониторинг. С другой стороны, суверенные решения позволяют центральным банкам адаптировать дизайн ЦВЦБ под специфические экономические условия и контролировать финансовые данные. Компромиссные модели, такие как многоуровневые стандарты или «архитектура мостов», предлагают частичную гармонизацию при сохранении гибкости. Процесс выбора модели ЦВЦБ подвержен имитационному поведению центральных банков. Принудительная имитация возникает под давлением международных организаций, миметическая — в условиях неопределенности, когда ЦБ копируют решения лидеров, а нормативная — через профессиональные сети. Однако слепое копирование игнорирует национальную специфику и может приводить к групповому мышлению без эмпирических доказательств. Формирование отношения пользователей к ЦВЦБ происходит на основе существующих убеждений о платежных решениях, с ключевой ролью воспринимаемой эквивалентности. Когнитивные оценки включают воспринимаемые преимущества (удобство, конфиденциальность, безопасность), ограничения (отсутствие добавленной стоимости, сложность понимания) и опасения (потеря приватности, кибератаки). Эти оценки зависят от контекстуальных факторов и индивидуальных особенностей пользователей (Таблица 10).

Таблица 10 – Ключевые аспекты, влияющие на принятие решений

Аспект	Институциональный уровень	Поведенческий уровень	Взаимодействие
Доверие	Легитимность ЦБ как эмитента	Готовность использовать ЦВЦБ	Определяет скорость adoption
Риск	Регуляторные рамки безопасности	Восприятие киберрисков и потери контроля	Влияет на предпочтение определенных моделей

Аспект	Институциональный уровень	Поведенческий уровень	Взаимодействие
Привычки	Существующие платежные системы	Инерция поведения, привязанность к наличным	Замедляет переход на ЦВЦБ
Конфиденциальность	Баланс между AML/CFT и приватностью	Опасения слежки, потребность в анонимности	Определяет выбор между token-based и account-based

Источник: Составлено автором.

Успешный дизайн цифровой валюты центрального банка должен учитывать поведенческие аспекты, предлагая уникальное ценностное предложение, сочетающее удобство цифровых платежей с конфиденциальностью наличных средств. Критически важно избегать слепого копирования и развивать решения, учитывающие национальные особенности через баланс сотрудничества и суверенитета.

Сравнительный анализ моделей ЦВЦБ ведущих центральных банков показывает различные подходы, отражающие специфику национальных институциональных сред. ФРС демонстрирует осторожный подход, ориентированный на финансовую стабильность и минимальное вмешательство в банковскую систему. ЕЦБ развивает более амбициозную концепцию, направленную на укрепление монетарного суверенитета и цифровой автономии ЕС. Банк Англии придерживается прагматичного подхода, ориентированного на максимизацию эффективности финансовой инфраструктуры.

Национальные особенности проявляются в дифференциации приоритетов: американский подход акцентирует невмешательство в рыночные механизмы, европейский делает акцент на суверенитете и правах пользователей, а британский фокусируется на эффективности и инновационности. Эти различия коренятся в глубинных институциональных структурах и коллективных поведенческих паттернах.

Баланс между инновационностью и стабильностью достигается через различные механизмы: ФРС делает акцент на поэтапном внедрении, ЕЦБ — на нормативном закреплении гарантий, Банк Англии — на конкурентной модели с участием частных провайдеров.

Сравнительный анализ показывает, что не существует универсальной оптимальной модели ЦВЦБ. Выбор архитектуры определяется сложным взаимодействием макроэкономических условий, институциональных структур и поведенческих паттернов. Успешная реализация требует глубокого понимания национальной специфики и способности найти баланс между технологическими возможностями, экономической эффективностью и социальной приемлемостью цифровой валюты.

### Практические рекомендации по внедрению цифрового рубля в России

Для успешной реализации цифрового рубля Банку России рекомендуется предпринять следующие шаги. Внедрение должно осуществляться поэтапно через регуляторные песочницы с последующим масштабированием успешных решений, как это сделано в подходе Банка Англии. Критически важно разработать адаптивные нормативные рамки, учитывающие специфику российской финансовой системы и обеспечивающие баланс между инновациями и стабильностью по образцу сингапурской модели «регуляторного проката».

Особое внимание следует уделить построению эффективного взаимодействия с частным сектором через использование существующей банковской инфраструктуры и создание четких правил распределения ответственности. Для обеспечения социального лицензиата необходима максимальная прозрачность процесса внедрения, учет поведенческих особенностей российских пользователей и проведение образовательных кампаний.

В области международного взаимодействия важно участвовать в разработке стандартов BIS при сохранении суверенитета национальной платежной системы. Приоритетом должно стать

создание многоуровневой системы кибербезопасности с регулярными стресс-тестами и разработкой планов действий в чрезвычайных ситуациях.

Для России особенно актуальны интеграция с системой быстрых платежей, обеспечение онлайн-доступности в регионах со слабым интернет-покрытием, совместимость с существующей банковской инфраструктурой и поэтапное введение программируемых функций с четкими этическими ограничениями [4]. Реализация должна включать создание междисциплинарной рабочей группы, оценку готовности финансовой инфраструктуры и разработку детальной дорожной карты с учетом особенностей российской экономики и регуляторной среды.

### **Заключение**

Проведенное исследование демонстрирует, что выбор модели цифрового рубля представляет собой стратегический компромисс между технологическими возможностями, институциональными ограничениями и поведенческими особенностями пользователей. Для российских условий наиболее перспективной представляется гибридная модель, сочетающая контроль Банка России над эмиссией и учетом с использованием инфраструктуры коммерческих банков для клиентского обслуживания. Приоритетными задачами являются интеграция с Системой быстрых платежей, обеспечение онлайн-доступности для регионов с ограниченным покрытием связи, а также поэтапное введение программируемых функций с четкими этическими рамками.

Перспективные направления будущих исследований включают разработку метрик оценки «социального лицензиата» цифрового рубля с учетом российской специфики, изучение поведенческих паттернов различных групп населения, анализ влияния на денежную трансмиссию и финансовую стабильность, создание протоколов кибербезопасности для онлайн-транзакций и исследование трансграничных аспектов взаимодействия. Практические шаги предполагают создание междисциплинарного центра компетенций, проведение региональных пилотов, разработку отраслевых стандартов и системный мониторинг международного опыта. Дальнейшие исследования должны быть сфокусированы на разработке конкретных механизмов внедрения, учитывающих уникальные особенности российской финансовой системы и потребности различных групп населения.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ahnert T., Hoffmann P., Monnet C. The Digital Economy, Privacy, and CBDC. ECB Working Paper No. 2022/2662. – Текст : электронный. – URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4109696>.
2. Auer R., Bohme R. The technology of retail central bank digital currency. BIS Quarterly Review. 2020. – Текст : электронный. – URL: [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2003j.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2003j.htm).
3. Davoodalhosseini M. Central bank digital currency and monetary policy. Journal of Economic Dynamics and Control. 2022. – Текст : электронный. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104150>.
4. Bank of Russia. Digital Ruble Concept. 2021. – Текст : электронный. – URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/120075/Concept\\_12102020.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/120075/Concept_12102020.pdf).
5. Bindseil U., Senner R. Macroeconomic modelling of CBDC: a critical review. Working Paper Series. 2978. 2024. European Central Bank. – Текст : электронный. – URL: <https://ideas.repec.org/s/ecb/ecbwps.html>.
6. BIS Working Papers No 1279 Central bank and media sentiment on central bank digital currency: an international perspective. 2025. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bis.org/publ/work1279.pdf>.
7. Brunnermeier, M.K., Niepelt, D. On the equivalence of private and public money. Journal of Monetary Economics. 2019. – Текст : электронный. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.07.004>.
8. ЦВЦБ with Chinese Characteristics: Political Economy of the E-Yuan. – 2025. – Текст : электронный. – URL: <https://www.geopoliticalmonitor.com/ЦВЦБ-with-chinese-characteristics-political-economy-of-the-e-yuan/>.
9. Central Bank Digital Currencies: Foundational Principles and Core Features. BIS. 2020. <https://www.bis.org/publ/othp33.htm>.
10. Central Bank Digital Currency Experiments Progress on the Pilot Program. Bank of Japan. 2025. – Текст : электронный. – URL: <https://www.boj.or.jp/en/paym/digital/dig250718a.pdf>.
11. CPMI-MC. Central bank digital currencies. BIS. 2018. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.htm>.
12. E-krona pilot phase 4. The Riksbank. 2024. – Текст : электронный. – URL: <https://www.riksbank.se/en-gb/payments--cash/e-krona/e-krona-reports/e-krona-pilot-phase-4/>.
13. Harborth D, Kreuz H. Exploring the attitude formation process of individuals towards new technologies: the case of augmented reality. 2020. – Текст : электронный. – URL: <https://doi.org/10.1504/IJTMKT.2020.110128>.
14. Kahn, C.M., et al. Digital Currencies and the Future of the Monetary System. Hoover Institution. 2021. – Текст : электронный. – URL: [https://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/digital\\_currencies\\_and\\_the\\_future\\_of\\_the\\_monetary\\_system\\_webready.pdf](https://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/digital_currencies_and_the_future_of_the_monetary_system_webready.pdf).
15. Kiff, J., et al. A Survey of Research on Retail Central Bank Digital Currency. IMF Working Paper. 2020. – Текст : электронный. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/26/A-Survey-of-Research-on-Retail-Central-Bank-Digital-Currency-49518>.
16. Meaning, J., et al. The economics of central bank digital currency. Bank of England. 2018. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bankofengland.co.uk/working-paper/2018/the-economics-of-central-bank-digital-currency>.
17. North, D. C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press. 1990.
18. On the Programmability and Uniformity of Digital Currencies/ Bank of Canada. W2025. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bankofcanada.ca/2025/06/staff-working-paper-2025-18>.
19. Palanisamy, M.; Paul Vincent, M.T.; Hossain, M.B. Financial Literacy and Behavioral Intention to Use Central Banks' Digital Currency: Moderating Role of Trust. J. Risk Financial Management. 2025. – Текст : электронный. – URL: <https://doi.org/10.3390/jrfm18030165>
20. Panetta, F. The present and future of money in the digital age. ECB. 2021. – Текст : электронный. – URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp211110~5c4e5c6366.en.html>.

- 
21. Pöysti, T. The Precautionary Approach Design Pattern. 2024. – Текст : электронный. – URL: <https://doi.org/10.1007/s44206-024-00090-6>.
22. Project Sand Dollar: The Central Bank Identifies Preferred Technology Solutions Provider for Bahamas Digital Currency. The Central Bank of The Bahamas. 2019. – Текст : электронный. – URL: <https://www.centralbankbahamas.com/news/press-releases/project-sand-dollar-the-central-bank-identifies-preferred-technology-solutions-provider-for-bahamas-digital-currency>.
23. Retail CBDC Pilot Program – Conclusion Report. Bank of Thailand. 2024. – Текст : электронный. – URL: [https://www.bot.or.th/en/financial-innovation/digital-finance/central-bank-digital-currency/\\_/Pilot-ЦВЦБ-2024.html](https://www.bot.or.th/en/financial-innovation/digital-finance/central-bank-digital-currency/_/Pilot-ЦВЦБ-2024.html)
24. The digital pound and the payments landscape. Bank of England. 2025. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bankofengland.co.uk/report/2025/digital-pound-progress-update>.
25. Tronnier, F., Hamm, P., & Harborth, D. The Behavioral Biases of Cryptocurrency Retail Investors: Lessons from ICOs. In Activist Retail Investors and the Future of Financial Markets. Pp. 2023. 115-135.
26. Update on the work of the digital euro scheme's Rulebook Development Group. ECB. 2025. – Текст : электронный. – URL: [https://www.ecb.europa.eu/euro/digital\\_euro/timeline/profuse/shared/pdf/ecb\\_derdp250409\\_RDG\\_progress\\_report\\_April\\_25.en.pdf?7cd03cef4dad7cc637a46e3976c688be](https://www.ecb.europa.eu/euro/digital_euro/timeline/profuse/shared/pdf/ecb_derdp250409_RDG_progress_report_April_25.en.pdf?7cd03cef4dad7cc637a46e3976c688be).
27. Wadsworth, A. The pros and cons of issuing a central bank digital currency. Reserve Bank of New Zealand. 2018. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbnz.govt.nz/research-and-publications/research-programme/additional-research/the-pros-and-cons-of-issuing-a-central-bank-digital-currency>.

# Choosing a central bank digital currency model: institutional and behavioural aspects

**Didenko Valentina Yur'evna**

Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor,

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

E-mail: vydidenko@fa.ru

## KEYWORDS

central bank digital currency (CBDC), institutional economics, behavioral, monetary sovereignty, financial stability

## ABSTRACT

**Context:** The global trend of digitalization of financial systems is actualized in the issue of choosing wireless models of central bank digital currency (CBDC). The dominant discourse is focused on the technical and economic aspects, on the inclusion of an extra-systemic analysis of the complex interaction of institutional constraints and behavioral factors of economic agents that shape this choice. This conceptual gap requires the development of a holistic nutrition. **Objective and tasks:** The aim of the study is to identify the key institutional and behavioral determinants of the choice of a CBDC model and to develop a transitional choice for central banks. The tasks include the analysis of comprehensive models, the study of common behavioral models of users and regulators, and observation of macroeconomic and socio-philosophical consequences. **Methods:** The study is based on a qualitative analysis and combination of relevant and applied works (including working papers of the ECB, BIS, Bank for International Settlements), as well as a comparative analysis of the practices of academic jurisdictions (ECB, PBOC, Bank of Japan, Bank of England, Bank of Thailand). Methods of institutional analysis, theory of relations (EAFT) and theory of planned behavior formation are used. **Results and conclusions:** It is established that the choice of the CBDC model is not a technical, strategic value-laden dilemma, the level of institutional trust and cognitive limitations of subjects. The dominance of two-level and hybrid models reflects the search for a Pareto-optimal balance between sovereignty, stability and efficiency. The key success factor is the «social license» based on trust, fairness and confidentiality. **Scope:** Results for central banks, financial regulators and policymakers involved in the CBDC project and implementation. **Follow-up research management:** Empirical testing of behavioral hypotheses, development of metric analytical licenses, study of ethical implications of money programmability.

# Социальная солидарность как экономическая категория: обоснование и эмпирические аспекты исследования

Попова Ирина Викторовна 

доктор социологических наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», Ярославль, Россия  
E-mail: pivik@list.ru

Шишкина Надежда Александровна 

Кандидат экономических наук, доцент,  
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», Ярославль, Россия  
E-mail: shishkinana@ystu.ru

Зорин Алексей Викторович 

кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Костромская государственная сельскохозяйственная академия», Кострома, Россия  
E-mail: zav104@yandex.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

социальная солидарность,  
коллективная  
идентичность, социальные  
связи, взаимопомощь,  
цифровая трансформация,  
глобализация, социально-  
трудовые отношения,  
трудовой коллектив,  
самозанятость,  
институциональные  
условия

## АННОТАЦИЯ.

Теоретические основы социальной солидарности представляют собой сложную систему взаимосвязанных концепций, отражающих различные аспекты этого фундаментального социального явления. Каждая теория вносит свой вклад в понимание природы солидарности, её функций и механизмов формирования в современном обществе. Было бы ошибкой рассматривать это понятие как абстрактное. Это реальный механизм функционирования всех типов социальных отношений. В периоды радикальных трансформаций меняются формы проявления механизмов, возникает дисбаланс групповых интересов. Сегодня философская рефлексия сосредотачивается на поисках такой модели развития, которая бы объединяла автономию личности и коллективную солидарность. Особую актуальность приобретает вопрос о балансе между индивидуальной свободой и коллективной ответственностью, который напрямую связан с развитием социальной солидарности. Теоретическое обоснование значения социальной солидарности является недостаточным для обоснования проблемы исследования. Современное состояние теории социальной солидарности отражает ее способность к адаптации в условиях существенных изменений социума, являясь необходимым условием его устойчивого развития. Сегодня вопросы социальной солидарности на первый план выводят согласование интересов, ценностей и потенциалов всех участников общественных отношений. Зафиксировать корреляционную зависимость между состоянием социальной солидарности в общественном сознании и характере социально-трудовых отношений в трудовых коллективах можно только эмпирическим путем, что и является целью данной статьи. Представленные результаты позволяют нам дать оценку состояния социальной солидарности в трудовых коллективах по таким показателям как: коллективная идентичность, качество социальных связей, уровень взаимопомощи. Эффективность трудового коллектива определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик: организационной структуры, социально-психологического климата, профессиональной компетентности и инновационной активности, при этом ключевым фактором выступает способность коллектива к самоорганизации и адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. А это, в свою очередь, зависит от уровня социальной солидарности трудового коллектива.

---

JEL codes: A12, A13, A14

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-56-68>

**Для цитирования:** Попова, И.В. Социальная солидарность как экономическая категория: обоснование и эмпирические аспекты исследования /И.В. Попова, Н.А. Шишкина, А.В. Зорин - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.57-68. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Социальная солидарность представляет собой одно из ключевых понятий в системе общественных наук, отражающее различные формы социальной сплочённости и взаимосвязи индивидов и социальных групп. Это явление, уходящее корнями в глубокую древность, продолжает оставаться актуальным и в современном мире, претерпевая определённые трансформации в соответствии с изменениями социальной реальности. Социальная солидарность представляет собой не просто абстрактное понятие, а реальный механизм функционирования общества. Она является необходимым условием для устойчивого развития социума, обеспечивая его целостность и способность к адаптации в условиях постоянных изменений. В современном мире, характеризующемся глобализацией и цифровизацией, значение социальной солидарности только возрастает, требуя новых форм проявления и механизмов реализации. Особую актуальность приобретает вопрос о балансе между индивидуальной свободой и коллективной ответственностью, который напрямую связан с развитием социальной солидарности в современном обществе. Только через укрепление солидарных связей возможно построение эффективного и справедливого общественного устройства, способного отвечать на вызовы времени и обеспечивать благополучие всех членов общества.

Как научное понятие «социальная солидарность» берет начало в первой половине XIX века, что связано с развитием рабочего движения и гражданского общества в Европе. Когда пришло осознание обществом себя как исторической силы, способной оказывать влияние на государство. Но при одном условии: умении само организоваться. Это создало благоприятную почву для теоретического осмысливания феномена социальной сплочённости.

Откликом на эту потребность стало появление социологии как самостоятельной науки.

Первым ученым, обратившим внимание на феномен социальной солидарности, стал основоположник социологии Огюст Конт который первым обратил внимание на феномен социальной солидарности. Он рассматривал её как фундаментальное свойство всех живых систем, достигающее наивысшей степени в форме социального консенсуса. По мнению Конта, социальная солидарность создаётся через постоянное распределение различных видов человеческого труда [16].

Особое место в развитии теории социальной солидарности занимает Эмиль Дюркгейм, который не только развел идеи своих предшественников, но и создал собственную концепцию, противопоставив её идеям социального дарвинизма. Важным вкладом Э. Дюркгейма в концепцию социальной солидарности было то, что он разделил солидарность на два типа: механическую и органическую. Механическую солидарность он определил, как основанную на коллективном сознании и сходстве индивидов. Органическую солидарность рассмотрел, как результат разделения труда и взаимозависимости членов общества. Механическая солидарность: основана на коллективном сознании; характерна для простых обществ; построена на сходстве индивидов; связана с самодостаточностью членов общества. Органическая солидарность: основана на разделении труда; формируется в сложных обществах; построена на взаимозависимости; связана с системой взаимообмена [5, 7]. Под социальной солидарностью французский социолог понимал моральную ценность, коллективность, всеобщность, принимаемую всеми членами общества [7].

Историческое развитие концепции социальной солидарности демонстрирует эволюцию понимания этого феномена от простых форм взаимопомощи до сложного социально-философского понятия. Каждый этап развития вносил свой вклад в понимание природы социальной солидарности, её роли в обществе и механизмов формирования. Особенно важным стало понимание того, что социальная солидарность является не просто естественным состоянием общества, но и необходимым условием его стабильного развития.

В конце XIX – начале XX века происходит становление солидаризма как самостоятельной

идеологии. Л. Буржуа, основатель философии солидаризма, разработал концепцию, рассматривающую солидарность как альтернативу как коллективизму, так и либерализму. Он различал «солидарность-факт» и «солидарность-долг», рассматривая первую как основу последней [20, 6].

В России идея социальной солидарности также получила значительное развитие. П.Л. Лавров определял социологию как науку, исследующую формы проявления, усиления и ослабления солидарности между индивидами [25, 9]. Важный вклад в развитие теории внесли: М.А. Бакунин [2], Л.И. Мечников [15], Н.К. Михайловский [12], П.А. Кропоткин [24], М.М. Ковалевский [11].

Современное состояние теории социальной солидарности отражает ее способность к адаптации в условиях существенных изменений социума, являясь необходимым условием его устойчивого развития. Сегодня вопросы социальной солидарности на первый план выводят согласование интересов, ценностей и потенциалов всех участников общественных отношений. Социальный потенциал общества напрямую зависит от степени единства, взаимной поддержки и доверия, сотрудничества и созидательности. Он представляет собой ресурс гармонизации человеческих отношений, ведущий к повышению уровня жизни, улучшению качества жизни людей, стабильности и процветанию страны и государства. Чем выше уровень социального потенциала общества, тем большими ресурсами обладают страна и государство. В современном обществе социальная солидарность проявляется через:

- экономическую взаимозависимость участников рыночных отношений;
- культурное единство и общность ценностей;
- институциональные механизмы регулирования социальных отношений;
- гражданскую активность и общественные движения.

Современная теория рассматривает социальную солидарность как:

- образ мыслей и чувств, выражающий поддержку одних людей другими;
- комплекс форм поведения, включающий толерантность и сотрудничество;
- систему взаимосвязей, основанную на осознании общности интересов.

Системный подход к рассмотрению социальной солидарности рассматривает ее как:

- элемент социальной структуры;
- механизм социального взаимодействия;
- фактор социальной интеграции;
- условие устойчивого развития общества.

Это дает возможность определить функции социальной солидарности в развитии общества:

- обеспечение социальной стабильности;
- формирование общественного консенсуса;
- развитие социального капитала;
- преодоление социальных конфликтов;
- интеграция общества.

Столь подробное рассмотрение данной научной категории необходимо для расширенного понимания социальной солидарности, которое дает возможность отразить такой аспект как экономическую взаимосвязь и институциональные механизмы.

Таким образом, теоретические основы социальной солидарности представляют собой сложную систему взаимосвязанных концепций, отражающих различные аспекты этого фундаментального социального явления. Каждая теория вносит свой вклад в понимание природы солидарности, её функций и механизмов формирования в современном обществе.

## Методы

Изменение основных направлений социально-экономического развития современной России отразилось на функционировании всех общественных институтов и привело к возникновению новых проблем личностно профессионального развития. Преобразования, происходящие в российском обществе, выдвигают высокие требования к уровню социальной активности личности.

Динамичность и изменчивость современного социума ставит задачу активного включения личности в преобразовательное взаимодействие со средой в ряд наиболее актуальных задач. Тютченко А.М. обращает внимание на то, что любые изменения внешней среды, изменения во внутреннем мире личности, в организме вызывают определенный отклик в личности как в целостности, меняют уровень активности субъекта, характер переживаний и многое другое.

Традиционно в российском обществе проблематика социальной солидарности актуализируется через государственные институты.

Социальная солидарность основывалась на разных критериях. Так, в простых обществах (первобытно общинных) она базировалась на отношениях родства, прямых взаимоотношениях и общих ценностях. В других, более сложных обществах, базирующихся на классовой дифференциации, частной собственности, отношениях родства, прямые взаимоотношения, конечно же, сохраняют свою значимость, но в пределах, прежде всего, однородных классовых, социальных сообществ. На первый план с точки зрения социальной солидарности выходят групповые, сословные, классовые интересы, базирующиеся на той или иной форме собственности, общности духовных и политических интересов. [21, с. 4-13]

Сегодня философская рефлексия сосредотачивается на поисках такой модели развития, которая бы объединяла автономию личности и коллективную солидарность. При этом солидарность должна рассматриваться не как «механическая», а исключительно «органическая солидарность», то есть солидарность, которая базируется не на личной неотделимости и бессилии, а на высокой дифференциации общества, личной автономии индивидов в качестве основного принципа внутригрупповой взаимосвязи, на их способности к самоуправлению и личной ответственности. И только на этой основе, то есть только на почве личной свободы и ответственности, становятся возможным настоящий универсализм и солидарность

При анализе состояния общества периода пандемии новое звучание получило понятие социальной солидарности [10, 13, 18, 19].

Исследователи сходились во мнении, что без консолидации общества как проявления солидарности на всех уровнях успешная борьба с пандемией не была бы возможной. Объединение усилий массы людей требовалось в нескольких направлениях: соблюдение масочного режима, социальной дистанции и гигиенических требований, временная изоляция, вакцинация и т.п. Доверие властям и представителям медицинского сообщества, понимание глобального характера бедствия, забота об общем благе, общее ощущение причастности к борьбе с пандемией, сознательное соблюдение ограничений – все эти условия были возможны только при достаточном уровне общественной солидарности. [8]

Подчеркнем, что позиция ничем неограниченного индивидуализма выливается на практике в гиперболизацию индивидуальных потребностей, ведет к моральной и социальной деформации общества, десолидаризует его, обостряя противостояние, как частных интересов отдельных индивидов, так и целых социальных слоев. В этом контексте А. Токвиль рассматривает индивидуализм как «чувство, которое побуждает каждого гражданина изолировать себя от массы себе подобных и закрываться в узком кругу семьи и друзей. Создав для себя, таким образом, маленькое общество, человек перестает беспокоиться об обществе в целом» [23, с. 128]. В результате, индивидуализм сначала поражает только ростки добродетели общественного характера, однако в течение длительного времени он поражает и убивает все остальное и сам превращается в эгоизм, то есть в страстную любовь к самому себе, которая заставляет человека относиться ко всему на свете, только с точки зрения личных интересов и отдавать предпочтение себе перед другими людьми. Ни индивидуализм, основанный на идее правового равенства, ни коллективизм, выходящий из представлений об общественном благе, не могут претендовать на роль теории благотворительности, поскольку установки в защиту чьих-либо прав или, наоборот, общей пользы все равно рационально неэффективны и не могут служить основой для общественного согласия [1]. Однако крайние

позиции коллективизма и индивидуализма не должны затмевать реальное положение вещей, ведь во всем важна гармония. Как теоретически, так и практически коллективизм может быть основан на добровольном сотрудничестве, солидарности, которые признаются общественной эволюцией наиболее эффективным путем достижения государственных целей. Подобно тому, как крайний индивидуализм, основанный на произволе и эгоизме, не ликвидирует принцип признания права личности на свободу и автономию, так и авторитарный коллективизм не может дискредитировать факт существования общих интересов и единых целей социальной группы, класса, нации. Кроме того, индивидуализм и умеренный б коллективизм, находясь в одном социальном пространстве, могут не только гармонично сосуществовать и выступать рычагами общественной системы, а также сбалансировать проявления друг друга.

Коллективные права и интересы не являются врожденными, они зарождаются и формируются по мере развития определенной общности или коллектива. Их нельзя рассматривать как простую совокупность индивидуальных прав, личных приоритетов или частных интересов, поскольку они несут в себе качественно иные характеристики и определяются целями, мотивами, интересами не отдельного индивида, а коллективного образования. Многообразие коллективных прав и интересов должно всегда проходить проверку «человеческим измерением», поскольку они ни в коем случае не должны игнорировать права личности, противоречить им и притеснять. Если коллективные права и интересы все же дискриминируют права отдельного индивида, то идеология, цели, объединяющие данное сообщество является антигуманной, противоправной и порождает дестабилизацию в обществе. Именно поэтому коллективные права и интересы должны находиться в гармоничном равновесии.

Таким образом, социальную солидарность, мы рассматриваем как средство сбалансированности между ценностями индивидуализма и ценностями коллективного существования: солидарность объединяет добровольных, независимых индивидуальностей, в которых коллектив не обезличивает, а защищает личность, более того, создает условия для ее самореализации.

Можно сказать, что социальная жизнь человека и его повседневность подвергались серьезному вторжению со стороны цифровых технологий, которые и до этого уже повсеместно присутствовали в самых разных сферах социальной жизни, но теперь приобрели еще большее, местами, доминирующее значение, что только приблизило формирование полноценного цифрового общества, трансформируя и переопределяя привычные социальные практики.

Люди бесконечно и безнадежно перегружены обязанностями, значительно превосходящими их силы. В то же время изоляция неизбежно предполагает саморегуляцию, ориентированную на доминирующие культурные образцы, и предполагает поддержку индивидуализированной личности, одновременно маргинализируя человека, обремененного социальными связями.

Действительно, как отмечают Энн Эпплбаум и Питер Померанцев в статье для журнала The Atlantic – сегодня действия в публичной сфере регулируются не устоявшимися обычаями и традициями, а правилами, установленными несколькими коммерческими технологическими компаниями для удовлетворения своих потребностей и увеличения доходов. Массовый перенос социальных взаимодействий (образовательных и досуговых практик, торговли и политики) из реального мира в виртуальный мир привело к тому, что люди ищут солидарности и товарищества в Интернете, т.е. в той среде, которая определяется не сплоченностью, а аномией и отчуждением. В этой связи американский социолог Шерил Теркл выражает беспокойство, что, как только появится возможность общаться лицом к лицу, мы обнаружим, что «тяготеем к вариантам без физического взаимодействия, к которыми за время пандемии уже успели привыкнуть, так как ожидаем всё большего от технологий и всё меньшего друг от друга» [22].

Но проявление социальной солидарности в обществе бывает кратковременным, и за этим процессом может последовать другое, совершенно противоположное течение. Процесс социального отчуждения. В социологии отчуждение трактуется как: «...отношения между социальными

субъектами и какой-то его социальной функцией, складывающейся в результате разрыва их изначального единства, ведущего к обеднению природы субъекта и изменению (извращению, перерождению) природы отчужденной функции, а также сам процесс разрыва этого единства». Социальное отчуждение является бедой модернизированного общества. Искоренение моральных принципов, неуважение и безразличие к ближнему – все это достаточно часто встречается в поведении современного человека. Разрушение свободной (активной) коммуникации между людьми, и рост влияния инновационных технологий сначала на индивидуальное сознание личности, а затем и на целые коллективные сознания – вот чем рискованно социальное отчуждение. Таким образом, хорошо видна взаимосвязь между социальной солидарностью и социальным отчуждением. Они фиксируются обстоятельствами и событиями, произошедшими в обществе, но что будет главенствующим, определяется только государством, так как только оно способно производить социальные изменения [3].

### **Полученные результаты**

Актуальной проблемой исследования является изучение влияния транзитивных процессов в формировании социальной солидарности в общественном сознании на социально-трудовые отношения в трудовых коллективах. Гипотезой исследования является предположение о наличии корреляционной зависимости между состоянием социальной солидарности в общественном сознании и характере социально-трудовых отношений в трудовых коллективах. В связи с чем встает ряд актуальных вопросов, связанных с происходящей трансформацией социально-трудовых отношений.

Теоретическое обоснование гипотезы базируется на следующих положениях:

- коллективная идентичность и чувство принадлежности к общему делу формируют дополнительную мотивацию работников к повышению эффективности труда;
- социальная взаимопомощь в коллективе способствует: обмену профессиональным опытом, снижению временных затрат на решение типовых задач, уменьшению производственных ошибок, ускорению адаптации новых сотрудников; повышению трудовой дисциплины; снижению текучести кадров, а также является основой формирования социальной солидарности.

Практическая значимость проведенного исследования определяется возможностью разработать методологию оценки влияния социальной солидарности на производительность труда, создать инструменты измерения уровня социальной сплоченности коллектива, сформировать рекомендации по укреплению социальных связей в трудовых коллективах.

Принципы социальной солидарности приводят к росту инициативности работников, улучшению качества продукции, усилию мотивации к достижению коллективных целей, оптимизации внутригруппового взаимодействия, повышению эффективности командной работы.

Полученные в ходе социологического исследования, проведенного в форме гугл-анкетирования работающего населения г. Ярославля по репрезентативной для трудоспособного населения выборке, результаты позволяют нам дать оценку состояния социальной солидарности в трудовых коллективах по таким показателям как: коллективная идентичность, качество социальных связей, уровень взаимопомощи. Для описания состояния коллективной идентичности в исследовании задавался вопрос: «Как часто Вы ощущаете близость, единение, солидарность с перечисленными ниже группами людей, с теми, к которым вы себя причисляете?»

**Таблица 1 – Коллективная идентичность (% от числа опрошенных)**

Группы	Часто	Иногда	Никогда
С коллегами по работе	45,8	47,5	3,6
С руководителями предприятия, где Вы работаете	25,3	56,0	11,6
С коллективом, в котором Вы работаете	45,4	48,5	4,3

Группы	Часто	Иногда	Никогда
С людьми своего поколения и возраста	46,5	47,5	2,1
Со своими родными и близкими	76,3	22,1	1,2

Источник: составлено авторами на основе результатов проведенного исследования

Полученный результат показывает, что существует обратная зависимость между количеством социальных групп, к которым индивид себя относит, и глубиной чувства солидарности с каждой из них, при этом наиболее сильное чувство единения проявляется в первичных социальных группах, а его интенсивность снижается пропорционально увеличению дистанции между индивидом и группой.

Для оценки значения социальной солидарности в жизни, и ее месте в системе ценностей по результатам ответа на вопрос: «Что из перечисленного, лично для Вас, является наиболее важным в жизни?» была выстроена иерархия:

Достаток в своей семье – 83,6%

Ответственность за себя и близких – 82,1%

Свобода от любых вмешательств в вашу жизнь – 44,5%

Умение приспособиться к любым обстоятельствам – 43,6%

Чувство локтя, товарищество в человеческих отношениях – 40,0%

Индивидуальная свобода – 38,3%

Готовность к участию в решении общих дел – 23,3%

Ответственность за то, что происходит в стране – 12,6%

Солидарность с другими людьми – 10,7%

Задачей исследования было получение оценки характера социально-трудовых отношений в современных коллективах. Полученные результаты распределились следующим образом:

Современные трудовые коллективы в большинстве своем дружные, сплоченные – 50,8%

Современные коллективы в большинстве своем конфликтные, не дружные – 22,7%

Теперь нет коллективов, каждый сам по себе, нет никакого общения между работниками – 26,5%

Для выявления плотности трудовых отношений в коллективах, что также относится к показателю качества социальных отношений, был создан вопрос: «С каким количеством людей в коллективе у Вас сложились дружеские отношения, больше, чем просто служебные?»

Относительное большинство 39,0% характеризуют отношения в коллективе как дружеские с двумя-тремя сотрудниками; 8,3% с одним человеком в коллективе и еще 13,1% ни с кем. Суммируя ответы по вариантам, подтверждающим гипотезу о растянутости социальных отношений, что является предпосылкой разрушения социальной солидарности. В исследовании выдвигалась гипотеза о взаимосвязи социальной солидарности и производительности труда. Теоретическое обоснование гипотезы базируется на таких положениях:

- социально-психологические факторы оказывают более существенное влияние на производительность труда по сравнению с технико-технологическими и организационными аспектами;

- коллективная идентичность и чувство принадлежности к общему делу формируют дополнительную мотивацию работников к повышению эффективности труда;

- социальная взаимопомощь в коллективе способствует: обмену профессиональным опытом, снижению временных затрат на решение типовых задач, уменьшению производственных ошибок, ускорению адаптации новых сотрудников;

- корпоративная культура, основанная на принципах солидарности, приводит к: повышению трудовой дисциплины, росту инициативности работников, улучшению качества продукции, снижению текучести кадров.

Механизмы влияния социальной солидарности на производительность труда реализуются через: формирование благоприятного социально-психологического климата, развитие системы

неформального контроля качества, усиление мотивации к достижению коллективных целей, оптимизацию внутригруппового взаимодействия, повышение эффективности командной работы.

Для выявления взаимосвязи характера социально-трудовых отношений с социальной солидарностью, задавался вопрос: «Если бы у Вас была возможность выбирать работу в коллективе или самозанятость, что бы Вы выбрали?» Линейное распределение выглядит следующим образом:

- только в коллективе, в организации – 58,6%
- только самозанятость, никакого коллектива – 41,4%.

Рост стремления граждан к самозанятости обусловлен совокупностью экономических, социально-психологических и институциональных факторов, где доминирующими являются стремление к независимости в организации труда, что формирует новую модель трудовой мотивации современного работника.

Для выявления уровня взаимопомощи в трудовых коллективах (под трудовым коллективом мы понимаем организованное объединение работников, осуществляющих совместную трудовую деятельность для достижения единой цели) в исследовании был сформулирован вопрос: «Можете ли Вы рассчитывать на помочь коллег по работе по следующим проблемам?»

**Таблица 2 – Уровень взаимопомощи в трудовых коллективах (% от числа опрошенных)**

Проблема	Да, могу	Нет, не могу
Одолжить денег	62,7	37,3
Помощь в домашних делах (перевести вещи, помочь с ремонтом)	48,5	51,5
На безвозмездную материальную помощь	26,0	74,0
На выручку в трудной ситуации	76,8	23,2

*Источник: составлено авторами на основе результатов проведенного исследования*

Для социологии самым принципиальным вопросом, как для социальной науки, становится необходимость понять как соотносится в жизни общества индивидуальное с общественным. Как состояние индивидуального оказывается на состоянии общественного. Эта проблема становится основополагающей для социологии в период глубоких трансформаций самой системы, ее социальных институтов. Начавшаяся в начале 90-х тенденция атомизации общества на сегодняшний день оказывает существенное влияние на все виды социальных отношений. В том числе приводит к трансформации социально-трудовых отношений, характеризующейся снижением эффективности форм социального контроля и координации трудовой деятельности, что может привести к снижению производительности труда при отсутствии адекватной адаптации управленческих практик.

Пережив тяжелые, как в экономическом, так и духовном смысле времена, российское общество встало на путь обособления людей в рамках собственных проблем и возможностей. Неопределенность целей развития привела к тому, что люди заняты своими насущными проблемами, будучи уверенными в том, что эти проблемы нужно решать в одиночку, не связывая их с состоянием общественной системы. Местное сообщество на протяжении долгого периода времени состоит из атомизированных, индивидуально выживавших членов. Проблема выживания в российских условиях стала собственным делом каждого, но в массовом сознании не сформировалось представления о том, что этого нельзя решить в одиночку. Нет стремления самоорганизации граждан на коллективные действия. Зачатки консолидации, самоорганизации и солидаризации появляются всегда «снизу». Стратегии формирования солидарного общества, консолидация социума начинается именно на горизонтальном уровне как установление доверительных отношений в социально-трудовых отношениях. Консолидация в обществе, которое в высшей степени социально-дифференцировано представляется многим исследователям невозможной. Однако, методы социологического исследования позволяют зафиксировать некие усредненные характеристики большинства социума. Есть разные ракурсы, с которых можно смотреть на социальную реальность. Исходя из цели нашего

исследования мы выделяем социально-экономические факторы атомизации, которые влияют на: ослабление корпоративной культуры, изменение паттернов трудовой мотивации, снижении эффективности командной работы, изменение баланса между формальными и неформальными практиками, переход к дистанционной занятости, изменение паттернов социального взаимодействия, снижению уровня доверия в коллективе, рост издержек на поддержание коммуникации, изменение структуры трудовых затрат.

Для замера уровня атомизации общества, влияющего на социально-трудовые отношения, задавался вопрос: «Принимая важные для себя решения, вы поступаете»:

Как учили вас родители – 5,0%

Как требуют сложившиеся в обществе правила и нормы – 6,1%

По совести – 33,6%

Как требуют обстоятельства – 32,8%

Исходя из личных интересов – 22,5%.

Полученный результат подтверждает гипотезу о влиянии трансформации социальных отношений на социально-трудовые.

Используя метод семантического дифференциала были получены следующие оценки трудовых коллективов:

**Таблица 3 – Оценка трудовых коллективов по выбранным показателям (% от числа опрошенных)**

По индексам отрицательных оценок	% выбравших данный вариант
В нашем коллективе каждый сам за себя, никто никому не поможет в трудную минуту	18,7
Обычно мне не хочется общаться с моими коллегами по работе	22,1
В нашем коллективе часто бывают конфликты	16,9
Все постоянно бояться сделать что-то не так	29,3
Никого не волнует успех предприятия, каждый работает как хочет	26,5
Карьерный рост на предприятии исключен	34,1

*Источник: составлено авторами на основе результатов проведенного исследования*

Карьерное продвижение индивида в современной экономике определяется синергетическим взаимодействием следующих групп факторов: личностных компетенций, социально-профессиональной среды, институциональных условий и экономической конъюнктуры, при этом эффективность карьерного роста зависит от способности индивида к адаптации и развитию в предложенных условиях. Запрос на карьерный рост достаточно высок, но возможность в коллективах сделать карьеру низкая.

Полученные результаты ставят актуальные научные задачи:

- разработать методологию оценки влияния атомизации на социально-трудовые отношения;
- создать систему индикаторов для мониторинга процессов атомизации в трудовых коллективах;
- сформировать рекомендации по адаптации управленческих практик к новым условиям;
- обосновать необходимость трансформации системы социального контроля в условиях атомизации;
- разработать механизмы минимизации негативных последствий атомизации для эффективности труда;
- разработать методологию оценки влияния социальной солидарности на производительность труда;
- использовать инструменты измерения уровня социальной сплоченности коллектива;
- сформировать рекомендации по укреплению социальных связей в трудовых коллективах.

Социально-демографический портрет выборочной совокупности необходим для релевантной оценки полученных результатов, отражающих состояние сознания работающего населения. По полу: 71,3% - женщины и 28,7% - мужчины. По возрасту: до 30 лет – 48,6%; от 31 до 40 лет – 27,6%; от 41 до 50 лет – 16,7%; от 51 до 60 лет – 5,2%; старше 60 лет – 1,9%. По уровню образования: высшее – 43,6%; два высших – 10,7%; среднее специальное (техникум) – 29,3%; незаконченное высшее - 11,0%; ПТУ со средним образованием – 3,1%; общее среднее – 2,1%. Стаж работы на предприятии: до 5 лет – 63,0%; от 6 до 10 лет – 16,0%; от 11 до 15 лет – 9,8%; от 16 до 20 лет – 5,7%; более 20 лет – 5,5%.

### **Заключение**

Эффективность трудового коллектива определяется совокупностью взаимосвязанных характеристик: организационной структуры, социально-психологического климата, профессиональной компетентности и инновационной активности, при этом ключевым фактором выступает способность коллектива к самоорганизации и адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. А это, в свою очередь, зависит от уровня социальной солидарности трудового коллектива. Как уже отмечалось под трудовым коллективом мы понимаем организованное объединение работников, осуществляющих совместную трудовую деятельность для достижения единой цели. Все это делает актуальной задачу исследования социальной солидарности как экономической категории. Анализ проведенный по таким показателям как коллективная идентичность, качество социальных связей, уровень взаимопомощи, позволил сделать выводы, подтверждающие гипотезу:

- полученный результат показывает, что существует обратная зависимость между количеством социальных групп, к которым индивид себя относит, и глубиной чувства солидарности с каждой из них, при этом наиболее сильное чувство единения проявляется в первичных социальных группах, а его интенсивность снижается пропорционально увеличению дистанции между индивидом и группой;

- социальная взаимопомощь в коллективе способствует: обмену профессиональным опытом, снижению временных затрат на решение типовых задач, уменьшению производственных ошибок, ускорению адаптации новых сотрудников; повышению трудовой дисциплины; снижению текучести кадров, а также является основой формирования социальной солидарности;

- относительное большинство 39,0% характеризуют отношения в коллективе как дружеские с двумя-тремя сотрудниками; 8,3% с одним человеком в коллективе и еще 13,1% ни с кем. Суммируя ответы по вариантам, подтверждающим гипотезу о растянутости социальных отношений, что является предпосылкой разрушения социальной солидарности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабошина Е.Б. Индивидуалистические и коллективистические выборы личности как явление социокультурной идентификации / Е.Б. Бабошкина, Т.И. Екимова // Гуманитарий Юга России. 2019. – №6. Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/individualisticheskie-i-kollektivisticheskie-vyborylichnosti-kak-yavlenie-sotsiokulturnoy-identifikatsii> (дата обращения: 06.07.2025)
2. Бакунин М.А. Избранные философские сочинения и письма. М: Мысль, 1987, 573с.
3. Бобровская К. В. Социальная солидарность и социальное отчуждение. Социальная консолидация и социальное воспроизведение современного российского общества: ресурсы, проблемы, и перспективы : сб. науч. тр. / ФГБОУ ВО «ИГУ» ; [под общ. ред. В. А. Решетникова, О. А. Полюшкевич]. – Иркутск : Изд-во ИГУ. – 2019. – 430 с.
4. Гофман А. Б. Социальная солидарность: пробуждение социологической идеи // Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие. Уфа, 2012.
5. Гофман А.Б. Традиция, солидарность и социологическая теория. Избранные тексты / Гофман А.Б. — Москва: Новый Хронограф, 2015. — 496 с.
6. Гофман А. Б. Солидарность или правила, Дюркгейм или Хайек? О двух формах социальной интеграции // Социальная солидарность и альтруизм: Социологическая традиция и современные междисциплинарные исследования. Сб. науч. тр. Отв. ред. Д.В. Ефременко. М.: РАН. ИНИОН, 2014. С. 16-100.Источник: <https://www.isras.ru/publ.html?id=5293> (Дата обращения 06.07.2025)
7. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996. 432 с.
8. Емельянова Т.П. Социальная солидарность в период пандемии COVID-19: социально-психологические аспекты. Актуальные проблемы современной социальной психологии и ее отраслей. Сборник научных трудов / Отв. ред. Т.В. Дробышева, Т.П. Емельянова, Т.А. Нестик, Н.Н. Хащенко, А.Е. Воробьева.– М.: Изд-во «Институт психологии РАН». - 2023. – 893 с.
9. Лавров П.Л. Философия и социология. - М., - 1965. – Т 1-2.
10. Лункин Р.Н. Неформальная солидарность на фоне пандемии // Научно-аналитический вестник Института Европы РАН. 2020. №4. С. 122–128.
11. М.М. Ковалевский и российская общественная мысль. К 150-летию со дня рождения. Отв. ред. А.О. Бороноев. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского университета. – 2003. – 238 с.
12. Масленников В.А. Учение Н.К. Михайловского об общественном идеале. // Известия Саратовского университета. – 2011. – Т. 11. Серия Социология. Политология. Вып. 4. – с. 58-61.
13. Маховская О.И. Стратегии и тактики информирования населения в начале пандемии в России: психологический потенциал солидарности // Влияние пандемии на личность и общество: психологические механизмы и последствия / Отв. ред. Т.А. Нестик, А.Л. Журавлев, А.Е. Воробьева. М.: Изд-во «Институт психологии РАН». - 2021. - С. 400–419.
14. Михайлова О.В Государство и общество в поисках солидарности: вместе или рядом? / О.В. Михайлова, А.Е. Конькова, Е.В. Батоврина // Общественные науки и современность. – 2021. – № 1. – С. 26–28.
15. Мустафин А.А. Геосоциологическая концепция Л.И. Мечникова. //Вестник КемГУКИ. – 2012. – 20. – С. 27-31
16. Подвойский Д.Г. Предметно-методологическое самоопределение новой науки о человеческом обществе: Огюст Конт и его теория. //Вестник РУДН, серия Социология. – 2002. - №1. – с. 100-115
17. Реутов Е. В. Социальная солидарность в общественном дискурсе (опыт регионального исследования) // Социологическая наука и социальная практика. — 2021. — Т. 5, № 3. — С. 229–249. <https://www.jour.fnisc.ru/index.php/socnp/article/view/5359> (Дата обращения 05.07.2025)
18. Решетников А.В. и др. Восприятие пандемии COVID-19 жителями Москвы // Социологические исследования. 2020. №7. С. 138–143.
19. Сердюков Б.В. Гражданская солидарность в условиях пандемии COVID-19 // Вестник Журнал «Теоретическая экономика» №8 | 2025

- Санкт-Петербургского университета. Социология. - 2022. - Т. 15. Вып. 4. - С. 340– 365
20. Солидаризм во Франции в период Третьей республики: Леон Буржуа и Селестен Бугле. Ред.-сост. А.Б.Гофман. М.: КДУ, Университетская книга, 2017. 196 с. (Сер.: Теория и история социологии). Источник: <https://www.isras.ru/publ.html?id=5293> (Дата обращения 06.07.2025)
21. Социальная сплоченность как историческая и практическая проблема России в современных условиях: Монография / Под ред. П.Д. Павленка. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 143 с.
22. Sherry Turkle's Plugged-In Year. The sociologist has critiqued our digital addictions. Now, like the rest of us, she's been trapped behind her screens. Доступ на: <https://www.newyorker.com/culture/persons-of-interest/sherry-turkles-plugged-in-year>. (Дата обращения 07.07.2025)
23. Токвиль Алексис Демократия в Америке: Пер. с франц. / А. Токвиль, предисл. Гарольда Дж. Ласки. – М.: Издательство «Весь Мир», 2000. – 560 с.
24. Хоруженко В.А. Историософия анархизма П.А. Кропоткина. // Вестник Армавирского государственного педагогического университета. – 2018. – Т.1. – с. 107-116.
25. Юдин А.И. П.Л. Лавров как социолог. //Вестник ТГУ. – 2012. – Выпуск 1(105). – с. 14-25

# Social Solidarity as an Economic Category: Substantiation and Empirical Aspects of the Study

**Irina Viktorovna Popova**

Doctor of Sociological Sciences, Associate Professor,  
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russia,  
E-mail: pivik@list.ru

**Shishkina Nadezhda Alexandrovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl, Russia,  
E-mail: shishkinana@ystu.ru

**Zorin Alexey Viktorovich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russian Federation,  
E-mail: zav104@yandex.ru

---

**KEYWORDS.**

social solidarity, collective identity, social ties, mutual assistance, digital transformation, globalization, social and labor relations, labor collective, self-employment, institutional conditions

---

**ABSTRACT.**

The theoretical foundations of social solidarity are a complex system of interrelated concepts that reflect various aspects of this fundamental social phenomenon. Each theory contributes to the understanding of the nature of solidarity, its functions and mechanisms of formation in modern society. It would be a mistake to consider this concept as abstract. It is a real mechanism of functioning of all types of social relations. forms of manifestation of mechanisms, an imbalance of group interests arises. Today, philosophical reflection focuses on the search for a model of development that would combine individual autonomy and collective solidarity. The question of the balance between individual freedom and collective responsibility, which is directly related to the development of social solidarity, is of particular relevance. The theoretical substantiation of the meaning of social solidarity is insufficient to substantiate the research problem. The current state of the theory of social solidarity reflects its ability to adapt to significant changes in society, being a necessary condition for its sustainable development. Today, the issues of social solidarity bring to the fore the coordination of the interests, values and potentials of all participants in social relations. It is possible to fix the correlation between the state of social solidarity in the public consciousness and the nature of social and labor relations in labor collectives only empirically, which is the purpose of this article. The presented results allow us to assess the state of social solidarity in labor collectives by such indicators as: collective identity, quality of social ties, level of mutual assistance. The effectiveness of the labor collective is determined by a set of interrelated characteristics: organizational structure, socio-psychological climate, professional competence and innovative activity, while the key factor is the ability of the team to self-organize and adapt to changing environmental conditions. And this, in turn, depends on the level of social solidarity of the labor collective.

---

# Взгляд «вглубь» на стратегический план социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года

Тебекин Алексей Васильевич 

доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор  
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Институт повышения квалификации руководящих кадров и специалистов, Академии труда и социальных отношений, Москва, Россия  
E-mail: Tebekin@gmail.com

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

взгляд «вглубь»,  
стратегический план,  
социально-экономическое  
развитие, Российская  
Федерация

## АННОТАЦИЯ.

Актуальность представленного исследования определяется тем, что огромную роль в процессе стратегического развития любой социально-экономической системы играет целеполагание и стратегическое планирование. В этой связи с точки зрения достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года представляет интерес рассмотрение стратегического плана их достижения, зафиксированный в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года, утвержденного Правительством Российской Федерации. Для анализа Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации целесообразно воспользоваться инструментом «зрительной системы» стратегического менеджмента, что и предопределило выбор темы исследования. Целью представленного исследования является использование инструмента «взгляд «вглубь»» как инструмента «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента для рассмотрения стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года. Научная новизна полученных результатов заключается в новой интерпретации взгляда «вглубь» «зрительной системы» стратегического мышления, расширенной с аспектов формировании стратегии управления управляемой системы «посредством осуществления поиска в массе «руды» возможностей развития тех «золотых самородков», которые обеспечивают высокую эффективность стратегического развития, принятой в школе предпринимательства стратегического менеджмента на тотальный анализ фундамента (базиса) для стратегического развития управляемой системы в целом. При этом проведенные исследования стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года с использованием инструмента «взгляд «вглубь»» «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента позволили выделить в качестве фундамента стратегического плана цель достижения стратегического лидерства. Научная новизна работы также заключается в представлении Национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года в виде аналога сегментированной пирамиды потребностей А. Маслоу, где роль фундамента (экономических потребностей) играют уровни, отражающие цели достижения «технологического лидерства» и «устойчивой и динамичной экономики».

JEL codes: O21; P21; F41; L16; F52

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-69-80>

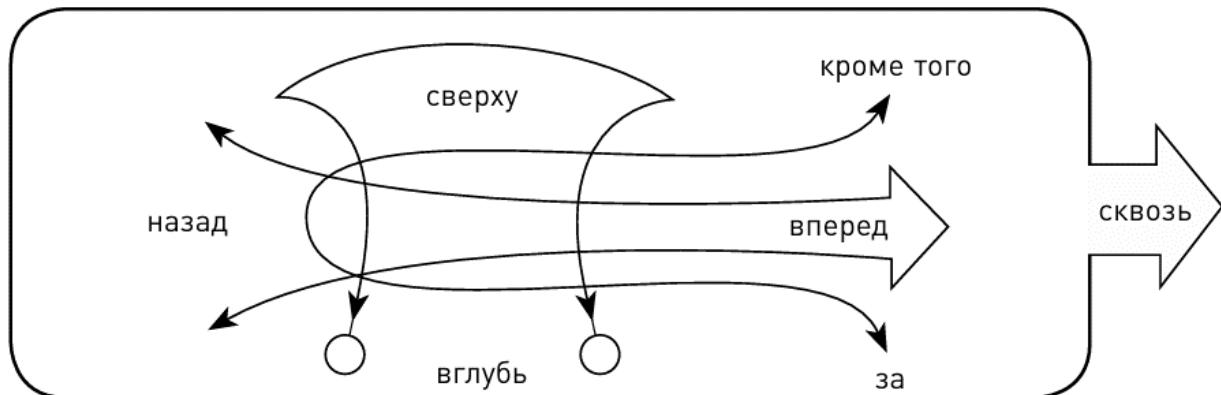
Для цитирования: Тебекин, А.В. Взгляд «вглубь» на стратегический план социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года /А.В. Тебекин - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.69-80. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Огромную роль в процессе стратегического развития любой социально-экономической системы играет целеполагание и стратегическое планирование. В этой связи с точки зрения достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24] представляет интерес рассмотрение стратегического плана их достижения, зафиксированный в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года, утвержденного Правительством Российской Федерации [8].

При этом следует отметить, что Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года [8] структурно полностью отвечает раскрытию задач по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24], что упрощает процесс рассмотрения.

Для анализа Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации [8] целесообразно воспользоваться инструментом «зрительной системы» стратегического менеджмента [3] (рис.1 [13]), модифицированный автором варианта которой представлен на рис.2.



**Рисунок 1 – Модель «зрительной системы» как инструмента стратегического мышления, сформулированного Дж. Наси [3] в рамках школы предпринимательства стратегического менеджмента.**

Источник: Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 367 с.

## Цель исследования

Целью представленного исследования является использование инструмента «взгляд «вглубь»» как инструмента «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента для рассмотрения стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года [8].

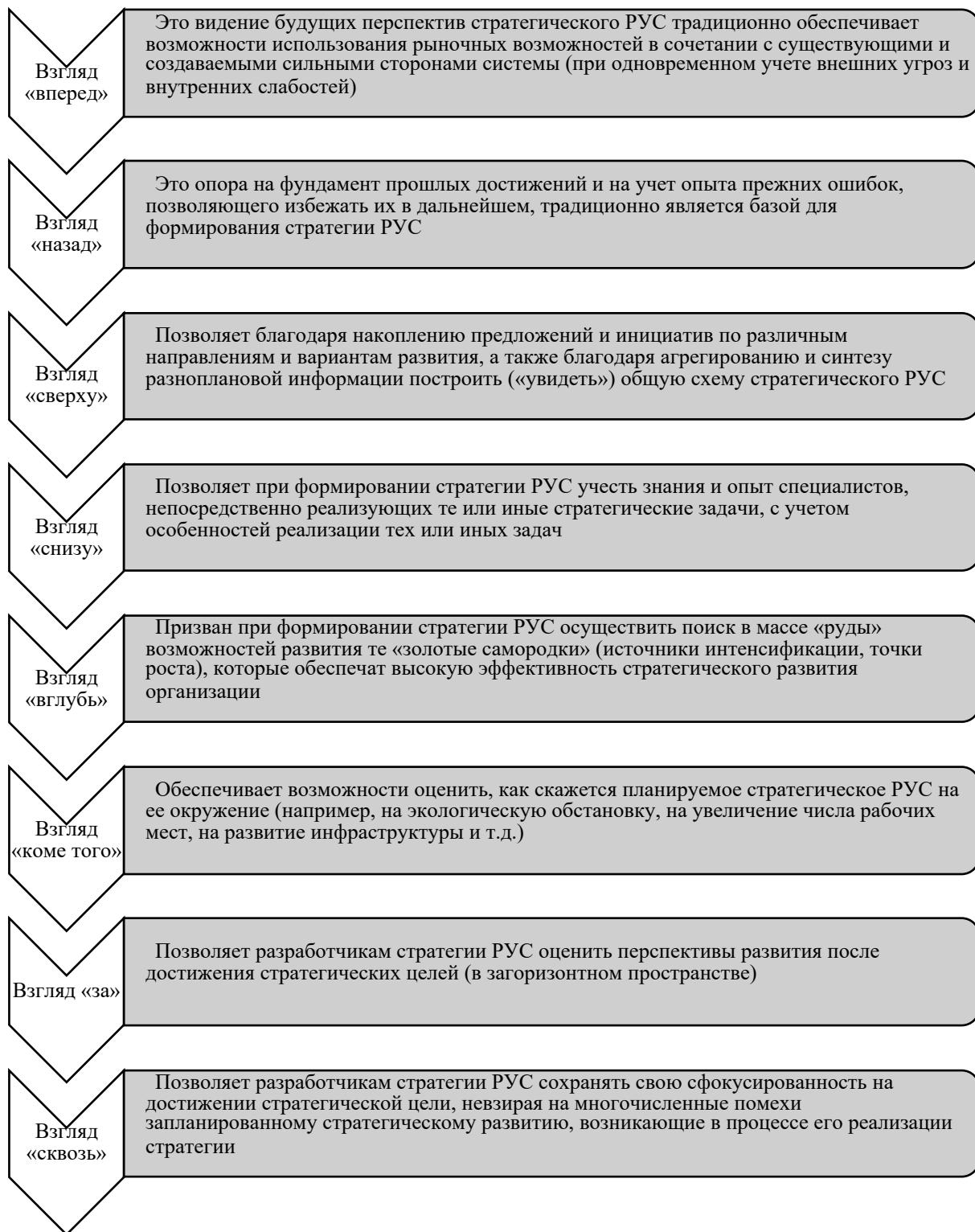
## Методическая база исследований

Методическую основу исследований составили:

- научные работы, посвященные проблематике достижения национальных целей таких авторов как Грибанова О.М. [7], Ежов Д. А. [9], Платонова Е.М. [17], Леонтьева Л.С., Воронов А.С., Барабошкин К.Е., Бобров А.В., Паранина Т.О. [11], Бухвальд Е.М. [5], Новоженина О.П. [16], Сильвестров С.Н., Крупнов Ю.А., Старовойтов В.Г. [22], Шабунова А. А., Крошилин С. В., Ярашева А. В., Медведева Е. И. [25], Горин, Д. А. [6], Мусаев Г. М. [14] и др.;

- научные работы, описывающие классическую модель «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента Наси, Дж. [3], Минцберг Г. [2], Альстранд Б., Лампель Ж. [13];

- авторские труды, посвященные исследованию школы предпринимательства стратегического менеджмента и использованию сформированной в рамках этой школы «зрительной системы» в современных условиях хозяйствования.



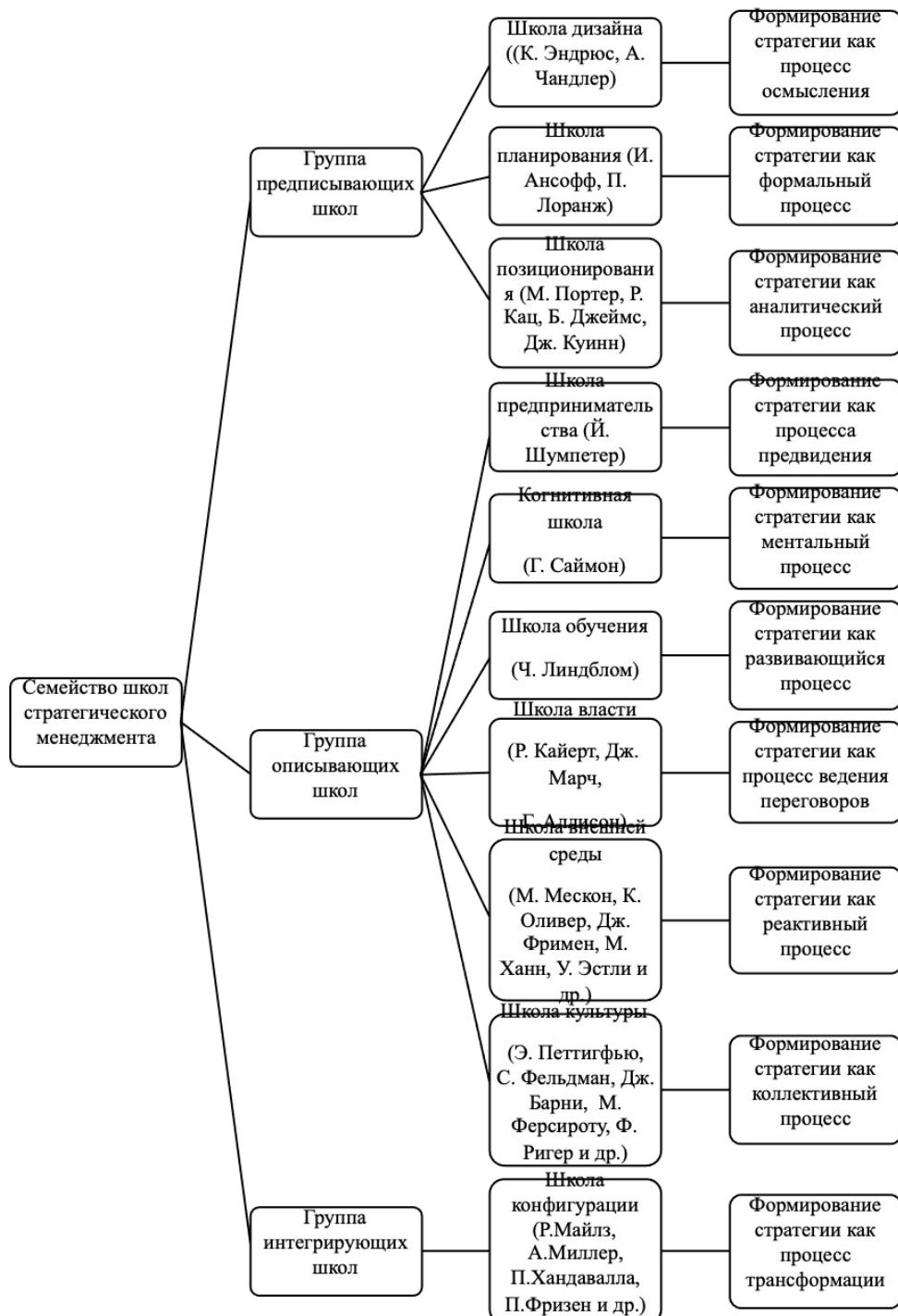
**Рисунок 2 – Модифицированная автором «зрительная система» как инструмента стратегического мышления, сформулированного Дж. Наси, в рамках школы предпринимательства, дополненная взглядом «снизу».**

Источник: Тебекин А.В. Взгляд «снизу» на разрабатываемую стратегию социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. в части перспектив достижения национальной цели «сохранение населения, здоровье и благополучие

людей». // Журнал экономических исследований. 2021. Т. 7. № 3. С. 3-21.

### Основные результаты исследований

Проведенные исследователи показали, что современные исследователи практически не используют инструменты «зрительной системы» (рис.1) школы предпринимательства, являющейся важной составляющей теоретического базиса стратегического менеджмента (рис.3), потенциал которого, на наш взгляд, просто огромен.



**Рисунок 3 – Состав научных школ стратегического менеджмента.**

Источник: Тебекин А.В., Тебекин П.А. Влияние школ стратегического менеджмента и маркетинга на современное развитие подходов к управлению. // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2019. № 3. С. 14-23.

Представленные исследования являются логическим продолжением авторских исследований, связанных с использованием «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента, включая: взгляд «назад»; взгляд «вперед»; взгляд «сверху»; взгляд «снизу»; интегральный взгляд [23].

При этом интегральный взгляд также является авторским дополнением классической модели «зрительной системы» как инструмента стратегического мышления (рис.1).

Взгляд «вглубь» является фундаментальной составляющей «зрительной системы» как инструмента стратегического мышления (рис.1), поскольку дает возможность проанализировать состояние фундамента (базиса) для реализации любых стратегических планов – в нашем случае стратегических планов социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года [8], цели которых, определенные Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309 [24] (рис.4).



**Рисунок 4 – Национальные цели развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24].**

Источник: составлен автором на основе материалов Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202405070015>

Обратим внимание на то, что взгляд «вглубь» (рис.1) позволяет при формировании стратегии развития управляемой социально-экономической системы не только «осуществить поиск в массе «руды» возможностей развития те «золотые самородки» (источники интенсификации, точки роста), которые обеспечат высокую эффективность стратегического развития» [13] (рис.2), но и оценить качество фундамента, на котором планируется осуществлять последующее стратегическое развитие. При том, что взгляд «сверху» (рис.1), «позволяющий благодаря накоплению предложений и инициатив по различным направлениям и вариантам развития, а также благодаря агрегированию и синтезу разноплановой информации построить («увидеть») общую схему стратегического развития управляемой социально-экономической системы» [13] такой возможности не дает.

Не случайно в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года [8], принятом Правительством РФ в начале 2025 года в обеспечение достижения национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24], развитие устойчивой и динамичной экономики базируется на технологическом лидерстве (рис.4). При этом тема технологического развития Российской Федерации упоминается в Едином плане по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года [8] со средней частотой 1,7 раза на страницу.

Проблемы реализации цепочки «импортозамещение [1] -технологический суверенитет [15]-технологическое лидерство [19]» с которыми столкнулась Россия представлены на рис.5.



**Рисунок 5 – Проблемы реализации цепочки «импортозамещение-технологический суверенитет-технологическое лидерство» с которыми столкнулась Россия.**

Источник: составлен автором

Кратко прокомментируем проблемы реализации цепочки «импортозамещение-технологический суверенитет-технологическое лидерство» в российской экономике, представленные на рис.5.

Решение задачи импортозамещения [1] было связано с излишней ставкой на параллельный импорт [18] (рис.5), которые эксперты не без оснований критиковали [4]. Как следствие решение задачи импортозамещения, по сути, потерпело неудачу [10].

Проблемы решения задачи импортозамещения в определенной мере явились катализатором постановки задач технологического суверенитета [15] и технологического лидерства [20].

Решение задачи достижения технологического суверенитета показало, что при наличии собственных, но уступающих в международной конкурентной борьбе технологиях невозможно отвоевать даже отечественный рынок (рис.5).

Собственно, отсюда и возникла задача достижения технологического лидерства (рис.5), ставшая национальной целью (рис.4). Но ее решение носит крайне сложный характер, поскольку Россия слишком долго «покупала технологии за рубежом как «в супермаркете готовых решений»» [21], который в итоге для нее закрылся.

То есть, с одной стороны, по сути, речь идет о том, что отечественный производственно-технологический потенциал пребывал в плачевном состоянии.

С другой стороны, обращение к цели технологического лидерства (рис.4) и является взглядом «внутрь», поскольку именно производственно-технологический базис является основой эффективного социально-экономического развития страны.

В такой постановке можно представить Национальные цели развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24] (рис.4) в виде модели, подобной семиуровневой модели пирамиды потребностей А. Маслоу [12] (рис.6).



**Рисунок 6 – Семиуровневая модель пирамиды потребностей А. Маслоу [12].**

Источник: Маслоу Абрахам Гарольд. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 479 с.

Результаты представления Национальных целей развития Российской Федерации на период

до 2030 года и на перспективу до 2036 года [24] (рис.4) в виде аналога семиуровневой пирамиды потребностей А. Маслоу [12] (рис.6) приведены в табл. 1.

**Таблица 1 – Результаты представления Национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года в виде аналога семиуровневой пирамиды потребностей А. Маслоу**

Уровень потребностей	Уровень потребностей А. Маслоу	Национальная целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года
7	Потребность в самоактуализации	Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы
6	Эстетические потребности	Экологическое благополучие
5	Познавательные потребности	Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности
4	Потребность в уважении	Комфортная и безопасная среда для жизни
3	Потребность в принадлежности и любви	Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи
2	Потребность в безопасности	Устойчивая и динамичная экономика
1	Физиологические потребности	Технологическое лидерство

Источник: сформирована автором

### Обсуждение результатов и выводы

Таким образом, проведенные исследования стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и на перспективу до 2036 года [8] с использованием инструмента «взгляд «вглубь»» «зрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента позволили выделить в качестве фундамента стратегического плана цель достижения технологического лидерства.

Приведены результаты представления Национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года в виде аналога семиуровневой пирамиды потребностей А. Маслоу, где роль фундамента (экономических потребностей) играют уровни, отражающие цели достижения «технологического лидерства» и «устойчивой и динамичной экономики».

Показано, что:

- первому уровню потребностей по А. Маслоу «Физиологические потребности» можно привести в соответствие национальную цель «Технологическое лидерство»;

- второму уровню потребностей по А. Маслоу «Потребность в безопасности» можно привести в соответствие национальную цель «Устойчивая и динамичная экономика»;

- третьему уровню потребностей по А. Маслоу «Потребность в принадлежности и любви» можно привести в соответствие национальную цель «Сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи»;

- четвертому уровню потребностей по А. Маслоу «Потребность в уважении» можно привести в соответствие национальную цель «Комфортная и безопасная среда для жизни»;

- пятому уровню потребностей по А. Маслоу «Познавательные потребности» можно привести в

соответствие национальную цель «Реализация потенциала каждого человека, развитие его талантов, воспитание патриотичной и социально ответственной личности»

- шестому уровню потребностей по А. Маслоу «Эстетические потребности» можно привести в соответствие национальную цель «Экологическое благополучие»;

- седьмому уровню потребностей по А. Маслоу «Потребность в самоактуализации» можно привести в соответствие национальную цель «Цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы».

Представляется, что предложенный подход может быть использован для дальнейшего раскрытия возможностей использования инструментов «эрительной системы» школы предпринимательства стратегического менеджмента для рассмотрения стратегического плана социально-экономического развития Российской Федерации.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Мы должны быть независимые»: Путин определил перспективы импортозамещения. [https://dzen.ru/a/ZeBrL9n3\\_yZQtLX8](https://dzen.ru/a/ZeBrL9n3_yZQtLX8)
2. Mintzberg, H. «Strategic Thinking as ‘Seeing.’» In J. Nasi, ed., Arenas of Strategic Thinking (Foundation for Economic Education, Helsinki, Finland, 1991).
3. Nasi, J., ed. Arenas of Strategic Thinking (Foundation for Economic Education, Helsinki, Finland, 1991).
4. Блеск и нищета параллельного импорта. <https://monocle.ru/monocle/2023/02/blesk-i-nischeta-parallelnogo-importa>
5. Бухвальд Е.М. Экономическое пространство как поле реализации национальных целей России. *Федерализм*. 2024;29(2):32-47.
6. Горин, Д. А. Ключевые аспекты достижения показателей национальных и федеральных проектов регионами Российской Федерации / Д. А. Горин // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 53. — URL: <https://esj.today/PDF/13FAVN323.pdf>
7. Грибанова О.М. О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В НОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ. // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2024. № 4. С. 65-81.
8. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года и на перспективу до 2036 года (утв. Правительством Российской Федерации). <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/411156963/>
9. Ежов Д. А. О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года в контексте построения эффективного государства // Власть. 2020. Том. 28. № 6. С. 78-80.
10. Клишас: Программа импортозамещения провалена полностью. <https://habr.com/ru/news/666566>
11. Леонтьева Л.С., Воронов А.С., Барабошкин К.Е., Бобров А.В., Паранина Т.О. Достижение национальных целей развития России как фактор обеспечения национальной безопасности. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2024;15(4):640-658.
12. Маслоу Абрахам Гарольд. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 479 с.
13. Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 367 с.
14. Мусаев Г. М. Потенциальные риски при реализации национальных проектов и пути их нейтрализации // SOCIAL PHENOMENA AND PROCESSES. 2023. № 1(4). С.22-29
15. Необходимо добиться технологического суверенитета, заявил Путин. <https://ria.ru/20240229/putin-1930212072.html>
16. Новоженина О. П. Национальные цели и задачи развития Российской Федерации в мнениях граждан // Наука. Культура. Общество. 2021. Том 27. № 1. С. 45-57.
17. Платонова Е.Д. О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА: ТРУД И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. // Флагман науки. 2024. № 5 (16). С. 816-818.
18. Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 N 506 (ред. от 28.06.2023) «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркованы». [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_413173/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413173/)
19. Путин призвал стремиться к технологическому лидерству России. <https://ria.ru/20250805/putin-2033470678.html>
20. Путин: импортозамещения для технологического лидерства мало, нужны разработки.

<https://smotrim.ru/article/4628479>

21. Путин: Россия покупала технологии за рубежом как «в супермаркете готовых решений». <https://tass.ru/ekonomika/18269151>

22. Сильвестров С.Н., Крупнов Ю.А., Старовойтов В.Г. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОМ СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ. // Российский экономический журнал. 2021. № 1. С. 32-44.

23. Тебекин А.В. ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 ГОДА. // Теоретическая экономика. 2021. № 10 (82). С. 13-26.

24. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202405070015>

25. Шабунова А. А., Крошилин С. В., Ярашева А. В., Медведева Е. И. (2024). Социально-экономические индикаторы национальных целей развития России: тенденции и прогноз // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 17. № 5. С. 40–54.

# A look «in depth» at the strategic plan for the socio-economic development of the Russian Federation until 2030 and the prospects until 2036

**Tebekin Alexey Vasilyevich**

Doctor of Technical Sciences, Doctor of Economic Sciences, Professor

Lomonosov Moscow State University, Institute for Advanced Training of Executives and Specialists, Academy of Labour and Social Relations, Moscow, Russia

E-mail: Tebekin@gmail.com

---

**KEYWORDS.**

deep dive, strategic plan, socio-economic development, Russian Federation

**ABSTRACT.**

The relevance of the presented study is determined by the fact that goal setting and strategic planning play a huge role in the process of strategic development of any socio-economic system. In this regard, from the point of view of achieving the national development goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the future up to 2036, it is of interest to consider the strategic plan for their achievement, recorded in the Unified plan for achieving the national development goals of the Russian Federation up to 2030 and for the future up to 2036, approved by the Government of the Russian Federation. To analyze the Unified plan for achieving the national development goals of the Russian Federation, it is advisable to use the tool of the «visual system» of strategic management, which predetermined the choice of the research topic. The purpose of the presented study is to use the tool «look «in depth»» as a tool of the «visual system» of the school of entrepreneurship of strategic management for considering the strategic plan for the socio-economic development of the Russian Federation up to 2030 and for the future up to 2036. The scientific novelty of the obtained results lies in a new interpretation of the look «in depth» of the «visual system» of strategic thinking, expanded from the aspects of forming a development strategy for a managed system «by searching in the mass of «ore» for opportunities to develop those «golden nuggets» that will ensure high efficiency of strategic development, adopted in the school of entrepreneurship of strategic management for a total analysis of the foundation (basis) for the strategic development of the managed system as a whole. At the same time, the conducted studies of the strategic plan for the socio-economic development of the Russian Federation until 2030 and for the future until 2036 using the tool «look «in depth»» of the «visual system» of the school of entrepreneurship of strategic management made it possible to identify the goal of achieving strategic leadership as the foundation of the strategic plan. The scientific novelty of the work also lies in the presentation of the National Development Goals of the Russian Federation for the period up to 2030 and for the perspective up to 2036 in the form of an analogue of the seven-level pyramid of needs of A. Maslow, where the role of the foundation (economic needs) is played by levels reflecting the goals of achieving «technological leadership» and «sustainable and dynamic economy». The practical significance of the results of the presented study lies in the disclosure of the possibilities of using the tools of the «visual system» of the school of entrepreneurship of strategic management for the consideration of the strategic plan for the socio-economic development of the Russian Federation.

---

# Теоретические аспекты внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой

Бахметов Алексей Сергеевич 

Аспирант,

ДПО НОЦ ВКО «Алмаз-Антей» имени академика В.П. Ефремова, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: bahmetov13rus@mail.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

внутренний аудит,  
предприятия оборонно-  
промышленного  
комплекса,  
интегрированные  
структуры ОПК,  
государственный  
оборонный заказ, риск  
несвоевременного  
выполнения ГОЗ, методика  
внутреннего аудита

## АННОТАЦИЯ.

В статье рассматриваются теоретические основы внутреннего аудита на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК) с вертикально интегрированной структурой, объединяющей на имущественной основе серийные заводы, ведущие совместную деятельность с научными предприятиями и конструкторскими бюро. Анализируется история возникновения и развития внутреннего аудита, ключевые характеристики и его роль в обеспечении устойчивого функционирования предприятий ОПК, внедрение и адаптация международных стандартов профессиональной деятельности внутреннего аудита в российскую практику. Обозначены характерные трудности, сдерживающие развитие предприятий ОПК и увеличивающие вероятность риска несвоевременного выполнения обязательств по государственным контрактам (ГК) на поставку продукции в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ), такие как: технологическая зависимость, низкий уровень автоматизации и цифровизации производственных процессов, экономическая неэффективность системы государственного регулирования ценообразования на продукцию военного назначения. Специфические характеристики предприятий ОПК обусловлены комплексом факторов, среди которых производство высокотехнологичной и научноёмкой продукции военного назначения, наличие многоуровневой и иерархически организованной системы корпоративного управления, сопряжённой с повышенными управлением рисковыми рисками, а также принципиальная экономическая зависимость от государственного оборонного заказа. Кроме этого, предприятия ОПК постоянно находятся под воздействием прочих факторов, влияющих на своевременное и качественное выполнение обязательств по государственным контрактам. В этих условиях внутренний аудит выступает не только инструментом контроля, обеспечения надежности и результативности процессов, но и механизмом обеспечения эффективности управления интегрированной структурой ОПК в целом. Однако существующие методики не в полной мере учитывают специфику рисков ГОЗ (финансовые, технологические, операционные), что снижает его превентивную и контрольную функции. В связи с изложенным, особое внимание уделяется обоснованию необходимости разработки методики внутреннего аудита по оценке рисков несвоевременного выполнения обязательств предприятиями ОПК по государственным контрактам на изготовление и поставку вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ) в рамках государственного оборонного заказа для нужд Министерства обороны РФ.

JEL codes: O21; P21; F41; L16; F52

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-81-94>

**Для цитирования:** Бахметов, А.С. Теоретические аспекты внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой /А.С. Бахметов - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.81-94. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Исследования обусловлена ключевой ролью предприятий ОПК в обеспечении национальной

безопасности страны, необходимостью повышения качественных и количественных характеристик функции внутреннего аудита на предприятиях ОПК с вертикально интегрированной структурой.

#### *Степень разработанности (изученности) темы исследования.*

Проблемам организации внутреннего аудита посвящено достаточно много работ: К.К. Арабян [7], Р.А. Алборов [8], Н.Г. Барышников [11], П.И. Камышанов [15], Ж.А. Кеворкова [16], Л.В. Сотникова [26], В.П. Суйц [27]. Среди зарубежных специалистов, внесших значительный вклад в развитие теории и практики внутреннего аудита, можно выделить: Р. Адамс [6], Э.А. Аренс [9], В. Бринк [31], М. Бенис, Р. Додж [13], Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, Дж.К. Лоббек [9], Р. Меллер, Дж. Робертсон [23].

Несмотря на существенный научный вклад в развитие теории внутреннего аудита, необходимо признать, что эмпирические исследования, касающиеся практических аспектов внутреннего аудита на предприятиях ОПК, представлены недостаточно полно и носят фрагментарный характер.

Цель статьи – обосновать необходимость разработки методики внутреннего аудита по оценке риска несвоевременного невыполнения обязательств по ГК на изготовление и поставку ВВСТ в рамках ГОЗ, учитывая специфику корпоративного управления интегрированными структурами ОПК (далее – Методика).

#### **Эволюция парадигмы внутреннего аудита.**

Корни внутреннего аудита прослежены историками за несколько веков до н. э. и первые упоминания о контроле финансовых операций можно найти в записях древних цивилизаций, таких как Вавилон, Египет и Рим. В то время существовали должностные лица, ответственные за проверку точности финансовых записей и транзакций. Однако реальное развитие профессии произошло в конце XIX начале XX века с развитием страховых компаний, банков, акционерных обществ и строительством железных дорог. В 1875 г. крупнейшим железнодорожным и промышленным гигантом в истории Германии «АГ Крупп» была принята инструкция в которой делался акцент на том, что аудиторы должны определять, соблюдаются ли процедуры должным образом, все ли хозяйственные операции были проведены в соответствии с установленной политикой [20].

Многие ученые-историки связывают происхождение современного внутреннего аудита с созданием в США в 1941 году Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors, The IIA). Основатели Института внутренних аудиторов ставили для себя цель добиться отделения внутреннего аудита от внешнего аудита и превратить его в самостоятельный вид деятельности. Они хотели создать профессию, которая бы обеспечивала независимую проверку и оценку всей деятельности компании, а не только независимую проверку ее финансовых результатов. С этой целью Институтом внутренних аудиторов (The IIA) были разработаны стандарты и принципы внутреннего аудита, которые впоследствии были приняты во многих странах мира.

В том же 1941 г. была опубликована книга «Внутренний аудит» автором которой являлся Виктор Бринк, один из основателей Института внутренних аудиторов. В книге обосновано, что внутренний аудит должен быть «слугой менеджмента» не только в части финансовой отчетности, но и как функция способная оказывать и другие услуги для руководства компании. В своей книге В. Бринк аргументировал, что роль внутреннего аудита должна выходить за рамки бухгалтерского учета [31]. Данная роль была закреплена в Положении об обязанностях внутреннего аудитора (Statement of Responsibilities of the Internal Auditor), впервые выпущенном Институтом внутренних аудиторов (The IIA) в 1947 году, что внутренний аудит «в первую очередь имеет дело с бухгалтерскими и финансовыми операциями, однако он также может должностным образом заниматься и вопросами операционного характера». Со временем функция внутреннего аудита эволюционировала от простого контроля финансовых операций (транзакций) к комплексной оценке риска и концепции повышения добавленной стоимости или ценности организаций.

Процесс исторического развития внутреннего аудита можно разделить на следующие этапы, представленные в таблице 1.

**Таблица 1** - Этапы развития внутреннего аудита

Этап	Период	Концепция внутреннего аудита
Первый этап	конец XIX века по 1970 г.	Концепция «Сторожевого пса» или «Полицейского», который ищет ошибки. Основная роль заключалась в обнаружении ошибок, нарушений в финансовых операциях и процедур бухгалтерского учета, обнаружение мошенничества.
Второй этап	1970 г.-1990 г.	Концепция «Контролёра соответствия» (комплаенс). С развитием экономики и увеличением сложности корпоративных структур внутренние аудиторы начали сосредотачиваться на проверке надежности учетной информации и соблюдении нормативных актов. Помимо финансовых операций, добавляются операционные процессы, соблюдение установленными внутренними регламентами, процедурами, законами и нормативными актами.
Третий этап	1990 г.-2013 г.	Концепция «Консультант по рискам» или «Риск-ориентированный аудит». Помимо функций первых двух этапов добавляется функция по выявлению, оценки и минимизации всех видов рисков (финансовых, операционных, стратегических).
Четвертый этап	2013 г. по н. в.	Концепция «Повышения добавленной стоимости организации» посредством объективных и риск-ориентированных проверок и консультаций с ориентацией на выявление внутрипроизводственных резервов

Источник: составлена автором на основе : [10; 16; 21; 25].

Эволюция профессии отражает растущее признание того, что внутренний аудит должен приносить гораздо больше пользы, чем просто контроль. Он превратился из реактивной функции (подход, при котором внутренний аудит реагирует на события, которые уже произошли) по проверке финансовых операций и предотвращении мошенничества в проактивный инструмент при котором функция внутреннего аудита работает на опережение, направленная на выявление и оценку рисков деятельности организации. На сегодня, основные направления внутреннего аудита включают в себя обеспечение эффективности системы внутреннего контроля, управления рисками и корпоративного управления, а также помочь руководству в эффективном использовании ресурсов.

Институтом внутренних аудиторов (The IIA) дано определение понятию «внутренний аудит», которое признаёт все международное профессиональное сообщество. Это независимая и объективная деятельность по обеспечению гарантий (уверенности) и консультированию, направленная на совершенствование работы организации. Внутренний аудит содействует в достижении организацией поставленных целей, благодаря применению системного, последовательного подхода к оценке и повышению эффективности руководства организацией, управления рисками и внутреннего контроля.

В данном определении содержится вся сущность внутреннего аудита.

1. Независимость и объективность являются основополагающими принципами внутреннего аудита. Независимость определяется уровнем подчиненности внутреннего аудита в организационной структуре организации и означает свободу от внешнего влияния и давления, которые могут исказить результаты работы. Объективность означает честность, нейтральность и неподверженность

предвзятым оценкам при проведении аудита, что позволяет предоставлять беспристрастные оценки и рекомендации.

2. Обеспечение (предоставление) гарантий (уверенности), другими словами – это внутренняя аудиторская проверка по объективному анализу аудиторских доказательств в целях представления независимой оценки объекта аудита (актив, хозяйственный процесс, операция, функция и др.). Консультирование – это рекомендации, направленные на совершенствование объекта аудита. Под аудиторскими доказательствами следует понимать совокупность данных, используемых для формулирования выводов по оценке объекта аудита в соответствии с целями проверки. Цель проверки устанавливается аудиторским заданием - конкретное поручение, распоряжение или проект, предусматривающий выполнение задачи или нескольких задач, направленных на достижение цели (конечного результата, ожидаемого итога) по объекту внутреннего аудита.

3. Совершенствование деятельности организации - отражает стремление внутреннего аудита способствовать улучшению работы организации и повышать её эффективность. Согласно данному принципу, главное в деятельности внутреннего аудита - не выявить проблемы и нарушения для последующих оргвыводов и наказать виновных, а увидеть и оценить риски, слабые стороны в работе организации и предложить конструктивные рекомендации по оптимизации процессов, повышению общей продуктивности .

4. Содействие в достижении организацией поставленных целей - заключается в том, чтобы через независимую и объективную оценку систем корпоративного управления, внутреннего контроля и управления рисками, повысить эффективность хозяйственных операций, соблюдение требований внутренних политик и законодательства и, как следствие, увеличить вероятность успешного достижения всех поставленных целей организации.

5. Систематизированный и последовательный подход - обязывает внутренний аудит осуществлять свою деятельность упорядоченно, последовательно и систематически, руководствуясь требованиями Международных стандартов внутреннего аудита.

6. Оценка эффективности руководства организации (корпоративное управление), управления рисками и внутреннего контроля – заключается в предоставлении независимой и объективной оценки (гарантии) того, насколько эффективно эти три основополагающие системы в управлении организации функционируют, а также в предоставлении консультаций по их улучшению.

В целом определение, данное The IIA, подчеркивает многогранный характер внутреннего аудита, охватывающий как консалтинговую деятельность, так и процедуры проверок по объективному анализу аудиторских доказательств. Указанная концепция направлена на повышение эффективности и результативности организационных процессов, создавая дополнительную стоимость и способствуя оптимальному достижению стратегических целей организации.

### **Адаптация международных стандартов профессиональной практики внутреннего аудита к специфике предприятий ОПК.**

Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита (Стандарты) были впервые официально опубликованы в 1978 году The IIA. Стандарты устанавливают общие правила и нормы, которыми должны руководствоваться внутренние аудиторы при осуществлении своей деятельности. Стандарты регулируют профессиональную практику внутреннего аудита во всем мире, основаны на принципах и служат основой для оценки и повышения качества работы службы внутреннего аудита. С момента их первого издания стандарты неоднократно пересматривались и обновлялись. Вступившие в силу 9 января 2025 года обновленные Стандарты (взамен Стандартов, введенных в 2017 г.) построены на 15 основополагающих принципах, которые обеспечивают эффективное функционирование внутреннего аудита. Каждый принцип подкреплен стандартами, содержащими требования, рекомендации по внедрению и примеры подтверждения соответствия. В совокупности эти элементы помогают внутренним аудиторам следовать принципам и выполнять задачи внутреннего аудита. Эти принципы являются фундаментом для всей деятельности внутренних

аудиторов и направлены на повышение ценности организации.

Российский Институт внутренних аудиторов (Ассоциация «ИВА»), образованный в 2000 г., играет ключевую роль в продвижении и адаптации Стандартов, организуя обучающие программы, конференции и сертификацию. Следует отметить, что с 2022 г. проведение сертификационных экзаменов The IIA, в том числе экзамена на получение квалификации Certified Internal Auditor (CIA), на территории Российской Федерации и Республики Беларусь приостановлено .

Ассоциацией «ИВА» разработан и в 2015 г. утвержден и введен в действие Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации Профессиональный стандарт «Внутренний аудитор» [5], который предусматривает требования по набору знаний и умений для каждого уровня должности внутренних аудиторов, а также требования к образованию и опыту работы. Согласно ему, внутренний аудитор должен знать законодательство и нормативные акты компании в которой работает, Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита, Международные концепции и стандарты управления рисками и внутреннего контроля, принципы деятельности компании (бизнес процессы, отчетность, информационные системы), основы менеджмента, ИТ, управления проектами и других отраслей науки. Внутренний аудитор должен обладать умениями эффективной работы в команде, письменной и устной речи, анализом и оценки информации и пр.

При создании Методических рекомендаций по организации работы внутреннего аудита в акционерных обществах с участием Российской Федерации (Методические рекомендации) использовались, в том числе Международные основы профессиональной практики внутренних аудиторов, принятые The IIA (включая Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита); документ (концепция) COSO «Интегрированная концепция построения системы внутреннего контроля», документ (концепция) COSO «Управление рисками организаций. Интегрированная модель» [4].

Согласно Методическим рекомендациям цели, задачи, полномочия и обязанности внутреннего аудита в организации определяются во внутреннем нормативном документе (положение о внутреннем аудите). Для достижения целей внутренний аудит решает поставленные перед ним в организации задачи, как правило, по следующим основным направлениям, которые приведены на рисунке 1.

Основное сходство Стандартов и Методических рекомендаций в том, что оба документа признают основную цель внутреннего аудита, заключающуюся в содействии руководству в достижении целей организации путем системного и последовательного подхода к повышению эффективности, независимой и объективной оценке процессов управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления. В целом, Методические рекомендации можно рассматривать как национальную конкретизацию общих принципов, заложенных в Стандартах, с учетом специфики российской практики корпоративного управления.

#### **Обоснование необходимости разработки методики внутреннего аудита по оценке риска срыва ГОЗ.**

Функция внутреннего аудита на предприятиях ОПК многогранна и зависит от поставленных задач и ожиданий высшего руководства. В зависимости от отраслевой принадлежности, предприятия входят в те или иные интегрированные структуры ОПК, подведомственные Министерству промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России), государственным корпорациям «Росатом», «Ростех» и «Роскосмос».

Российское законодательство определяет интегрированные структуры оборонно-промышленного комплекса (ИС ОПК) как «объединение ведущих совместную деятельность юридических лиц, которое не является юридическим лицом, создается в соответствии с решениями Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации и в котором одно юридическое лицо имеет возможность определять решения, принимаемые остальными юридическими лицами. Головная организация ИС ОПК - юридическое лицо, которое входит в ИС ОПК и имеет возможность определять решения, принимаемые остальными юридическими лицами»

[2].

**Рисунок 1 – Цель и задачи внутреннего аудита**

Источник: составлено автором на основе [4].

В нашей стране интегрированные структуры ОПК представлены в виде холдингов, концернов, корпораций и научно-производственных объединений, особенности которых приведены в таблице 2.

**Таблица 2 – Организационные формы интегрированных структур ОПК**

Форма ИС ОПК	Особенности структуры интегрированных объединений
Холдинг	Одна из распространенных форм интегрированных структур и представляет собой корпоративную модель, основанную на иерархическом объединении разнородных экономических субъектов посредством материнской компании, которая осуществляет централизованный контроль, стратегическое планирование и координацию деятельности дочерних предприятий.

Форма ИС ОПК	Особенности структуры интегрированных объединений
	Контроль осуществляется через владение контрольным пакетом акций или долей в уставном капитале дочерних компаний.
Концерн	Объединение предприятий под единым стратегическим управлением, оставаясь юридически независимыми. Такое объединение предполагает концентрацию ряда центральных функций, среди которых управление финансами, закупочной логистикой и сбытом готовой продукции. Подобная централизация способствует рационализации распределения имеющихся ресурсов, эффективной координации совместных действий и снижению общих расходов. Данная совокупность юридических субъектов формируется головным предприятием интегрированной структуры совместно с дочерними организациями, связанными между собой долевым участием в акционерном капитале. Головное предприятие интегрированной структуры обладает полномочиями по принятию хозяйственных и коммерческих решений дочерних обществ, а также контролю путей и методов практической реализации принятых решений.
Корпорация	Корпорация может функционировать как интегрированная структура в форме холдинга, конгломерата или концерна.
Научно-производственные объединения (НПО) или научно-промышленные комплексы (НПК)	Форма интеграции науки и производства, представляющая собой единый научно-производственный комплекс или объединения (НПК, НПО). Основная цель НПК — ускорение внедрения научных разработок в производство. НПК обеспечивает полный цикл работ — от научных исследований и разработок до серийного производства продукции.

Таблица составлена автором на основе: [28; 30].

Нужно отметить, что таблица не охватывает все возможные формы интеграции предприятий. Рассмотренные формы могут быть классифицированы по типу интеграции: горизонтальная (объединение предприятий одной отрасли, одной сферы производства), вертикальная (объединение технологически взаимосвязанных предприятий) и конгломератная (диверсифицированная, объединение разнородных предприятий) [28].

Консолидация предприятий ОПК посредством формирования интегрированных структур в нашей стране характеризуется выраженной отраслевой специализацией, охватывающей направления научно-исследовательской, опытно-конструкторской деятельности, серийного производства, ремонта и сервисного обслуживания ВВСТ. Так в одной из ИС ОПК, специализирующейся на авиастроении, где головной организацией является Публичное акционерное общество «Объединённая авиастроительная корпорация» (ОАК), объединены ключевые компании авиапромышленного комплекса России: ПАО «ИЛ», Компания «Сухой», Корпорация «МиГ», АО «Туполев» и др.

Акционерное общество «Концерн воздушно-космической обороны «Алмаз-Антей», является головной организацией ИС ОПК, объединяющей предприятия, которые разрабатывают, производят, обеспечивают ремонт и сервисное обслуживание ВВСТ для противовоздушной и противоракетной обороны (ПВО и ПРО).

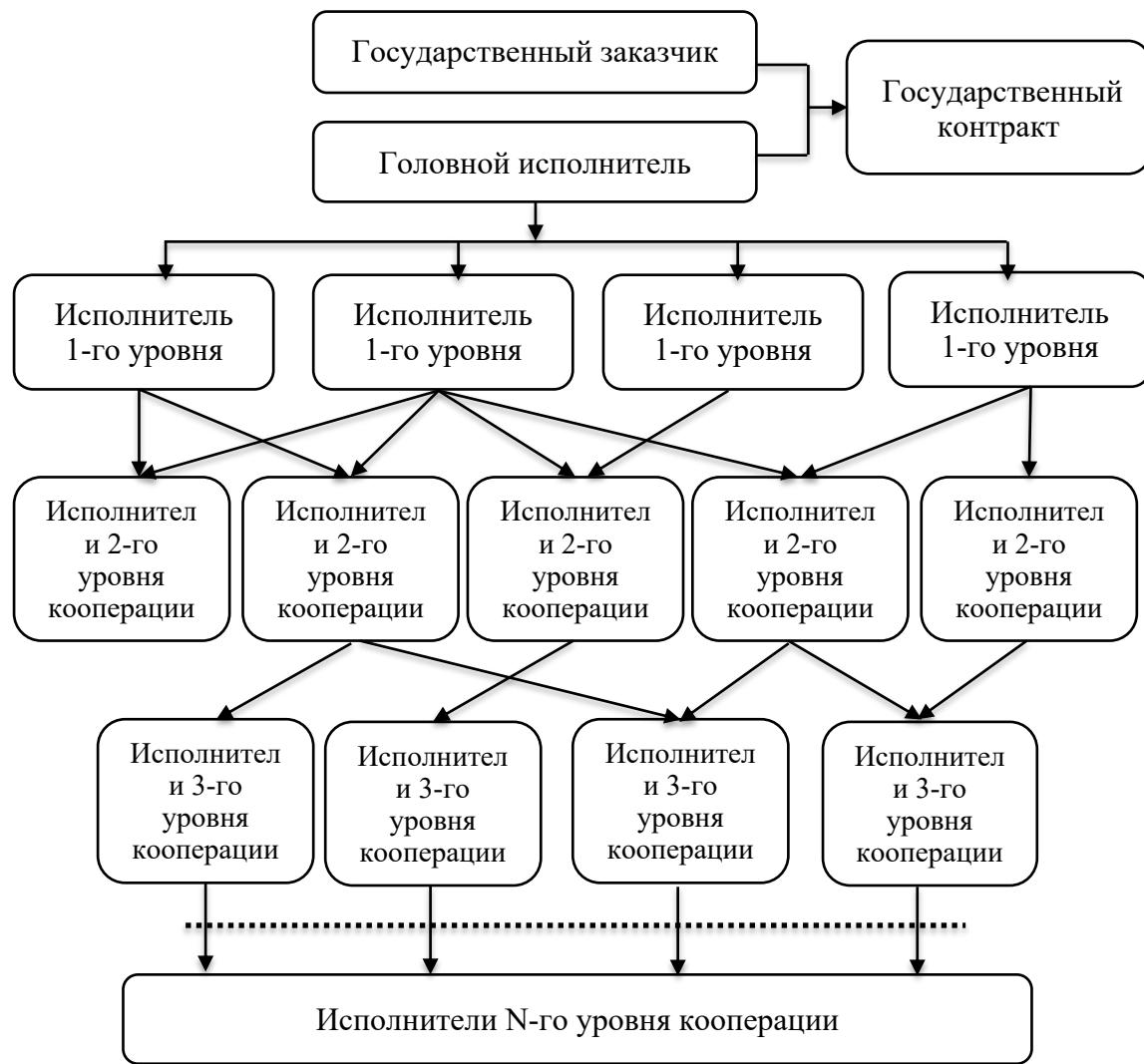
Еще один пример ИС ОПК – это Акционерное общество «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (КТРВ), специализация предприятий, вошедших в данную ИС - разработка и поставки многоцелевых ракет для авиационных, корабельных и наземных ракетных комплексов тактического назначения.

Следует отметить, что понятие «оборонно-промышленный комплекс» в действующем законодательстве напрямую не определено. В настоящем исследовании ОПК рассматривается как

совокупность научно-исследовательских, проектно-конструкторских, испытательных организаций и производственных предприятий, выполняющих разработку, производство ВВСТ и иного военного имущества [18], его ремонт и сервисное обслуживание в рамках ГОЗ и военно-технического сотрудничество [17]. Состав ОПК определяется сводным реестром организаций ОПК, который формируется в порядке, установленном Правительством РФ [2].

Первостепенная задача предприятий ОПК это безусловное выполнение обязательств, обусловленных государственными контрактами на изготовление и поставку вооружения, военной и специальной техники в рамках ГОЗ для нужд Министерства обороны РФ (при этом отодвигая экономические показатели деятельности на второй план). Ключевыми исполнителями ГОЗ являются предприятия ОПК. Задания ГОЗ реализуются путем заключения ГК между государственным заказчиком (в основном это Министерство обороны РФ) и головным исполнителем поставок продукции по ГОЗ (предприятие, входящее в ИС ОПК).

По мере выполнения работ по ГК кооперация головного исполнителя постоянно находится под воздействием различных факторов риска (внешние, производственно-технологические, кадровые, организационно-управленческие, материально-технического обеспечения, финансово-экономические), влияющих на своевременное и качественное исполнение заданий ГОЗ. Наглядно кооперация головного исполнителя государственного контракта представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Схема кооперации головного исполнителя**

Источник: составлено автором на основе [1].

В кооперацию входят головной исполнитель, заключающий государственный контракт с

государственным заказчиком, исполнители, заключающие контракты с головным исполнителем во исполнение государственного контракта, соисполнители, заключающие контракты с исполнителями и т.д. Несвоевременное и некачественное исполнение заданий ГОЗ по изготовлению и поставке ВВСТ напрямую влияет на обороноспособность и безопасность нашей страны. По некоторым оценкам специалистов, несвоевременное выполнение ГОЗ со стороны предприятий ОПК превышает 30% от общего количества ГОЗ по отрасли [29]. Автором выделены ряд факторов, объясняющих, почему предприятия ОПК сталкиваются с трудностями при выполнении ГОЗ.

Во-первых, технологическая зависимость и технологическое отставание – две взаимосвязанные проблемы, сдерживающие развитие предприятий ОПК. Под технологической зависимостью понимается как ориентация (импортозависимость) отечественных предприятий на зарубежных поставщиков оборудования, материалов, комплектующих, технологий и программного обеспечения. Это проявляется в закупках почти всех станков за рубежом, существенной зависимости производства от комплектующих изделий, электронной компонентной базы и иностранного программного обеспечения. Данный факт делает производственный цикл ВВСТ уязвимым к внешнеполитическим рискам, колебаниям валютных курсов, изменению условий поставок или увеличению звеньев в логистических цепочках, что приводит к росту издержек и угрозе несвоевременного выполнения обязательств по ГК на производство и поставку ВВСТ. Нужно отметить, что все перечисленные риски реализовались после введения санкций, начиная с 2014 г.

В свою очередь, технологическое отставание характеризуется как следствие технологической зависимости. Оно выражается в низком уровне автоматизации и цифровизации производственных процессов, использовании морально устаревших методик и ограниченной способности к внедрению инноваций, что обусловлено недостаточностью финансирования в научно-прикладные исследования. Следствием этого становятся ощутимые операционные потери, такие как низкая производительность труда по сравнению с показателями европейских стран, высокие затраты на производство, выраженные в материалоёмкости и энергоёмкости, что приводит к росту себестоимости продукции и снижению рентабельности.

В противовес этим проблемам выступает понятие технологический суверенитет, который определяется как способность страны самостоятельно разрабатывать критически важные комплектующие и технологии в том числе и для производства ВВСТ. Основным индикатором технологической зависимости служит доля иностранной продукции на внутреннем рынке. На взгляд автора, проблема заключается не столько в количественной доле импортных комплектующих в конечной продукции военного назначения, сколько в критичности зависимости от одного или нескольких компонентов (микросхемы, транзистора, СВЧ ЭКБ и др.) без которых производство или ремонт ВВСТ не возможен. Потеря к ним доступа, либо задержки в поставках, при условии отсутствия отечественных аналогов с заданными характеристиками, могут привести к увеличению сроков выполнения ГК, тем самым повышая вероятность риска несвоевременного выполнения заданий ГОЗ.

Во-вторых, экономическая неэффективность системы государственного регулирования ценообразования на продукцию военного назначения, поставляемую по ГОЗ. Ценообразование на продукцию по ГОЗ регулируется Постановлением Правительства № 1465, который для определения цены по ГК содержит закрытый перечень следующих методов: анализ рыночных индикаторов, сравнимой цены, затратный, индексации базовой цены и индексации по статьям базовых затрат [3]. Наиболее распространённым подходом к определению цены по ГК на поставку продукции единственным поставщиком является затратный метод. Данный метод формирует цену по ГК на основе фактически понесённых затрат плюс установленный процент рентабельности в 20% на собственные затраты и 1% на привнесенные (расходы на приобретение ПКИ, оборудования и работы, выполняемые кооперацией). Такой подход стимулирует предприятия ОПК увеличивать объём затрат, снижая долю привнесенных затрат в общих издержках, поскольку чем выше затраты, тем выше итоговая цена контракта и наоборот, сокращения затрат приводят к уменьшению общей выручки и

прибыли предприятия.

В процессе производства высокотехнологичной продукции военного назначения характерна большая неопределенность расходования финансовых ресурсов. Руководство предприятий ОПК этим пользуются, у них отсутствует стимул внедрять новые технологии, инновации, оптимизировать производственные процессы, снижать трудоёмкость и повышать общую эффективность производства, поскольку цена всё равно покроет фактически понесённые затраты предприятия (при условии, что государственный заказчик признает расходы обоснованными). Данное обстоятельство не способствует к оптимальному расходу федерального бюджета на ГОЗ. Так в период с 2022 г. по 2025 г. расходы на оборону выросли почти в четыре раза с 3,5 трлн. руб. до 13,5 трлн. руб., что способствовало росту инфляции.

Также для единственных поставщиков ВВСТ с целью определения цены ГК возможен к применению метод индексации базовой цены (менее распространен, по сравнению с затратным). Суть его сводится к умножению базовой цены предыдущего года, рассчитанной затратным методом и плановой рентабельности (по формуле «20+1»), на индекс-дефлятор, установленный Минэкономразвития России . При таком подходе ценообразования на продукцию военного назначения, установленные индексы зачастую не учитывают значительной опережающей стоимости материалов (ПКИ, ЭКБ и др.), которые дорожают в разы, особенно после 2022 г. В результате чего формируется низкая или отрицательная рентабельность продукции, производимой в рамках ГОЗ. По заявлению С.В. Чемезова, рентабельность производства оборонной продукции у госкорпорации «Ростех», обеспечивающей 80% потребностей армии в вооружении для военной операции на Украине, составляет 2,28% . Рост цен на ПКИ, как правило, становится основной причиной невыполнения обязательств в полном объёме по ГК из-за нехватки ресурсов и финансовых трудностей предприятий-исполнителей.

Следует отметить, что Правительство осознаёт существование этой проблемы, что находит подтверждение в регулярных изменениях, вносимых в Постановление 1465, корректирующие порядок ценообразования [19] и внедрения автоматизированного мониторинга цен, начиная с 2025 года, в целях выявления рисков завышения цен на поставку ВВСТ с ориентацией на обеспечение максимальной прозрачности формирования цены по ГК [1].

В действующей системе государственного регулирования ценообразования по ГОЗ отсутствуют механизмы, стимулирующие снижение затрат на продукцию военного назначения. Размер прибыли предприятий ОПК зависит от величины затрат, и заинтересовать исполнителя в их снижении можно только в том случае если в результате он получит не меньшую прибыль.

Неэффективность или несовершенство методов ценообразования на продукцию военного назначения в рамках ГОЗ, приводит к таким последствиям как замедление темпов технологического обновления – это касается предприятий ОПК, со стороны государства – это рост расходов на оборону. Все это негативно сказывается на расходование бюджетных средств и устойчивость национальной экономики.

Внешняя экономическая ситуация выступила в роли катализатора, резко выпятив указанные проблемы, оказавших существенное влияние на работу предприятий ОПК. Санкции, ограничивающие доступ к современным технологиям и покупным комплектующим изделиям, разрыв логистических цепочек и усложнение логистики, дефицит квалифицированных специалистов инженерных и ИТ профессий, недостаток производственных мощностей при увеличении объёма ГОЗ, низкий технический уровень отечественной элементной базы, приводят к операционным рискам и увеличению сроков по изготовлению ВВСТ в рамках ГОЗ.

В связи с этим фокус внутреннего аудита головных организаций ИС ОПК, осуществляющих управление и корпоративный контроль над дочерними обществами и головных исполнителей поставок продукции ГОЗ по кооперации, должен быть направлен на выявление факторов, которые могут привести к реализации риска неисполнения обязательств, установленных в ГК, контрактах

(договоров), заключенных в обеспечение ГК, оценку такого риска и его нивелирование.

Существующие методики внутреннего аудита: 1) фокусируются на констатации уже произошедших нарушений, а не на раннем предупреждении, 2) игнорируют комплекс взаимосвязанных рисков (регуляторных, ценовых, кооперационных, технологических), характерных для многоуровневого выполнения контрактов в рамках кооперации головного исполнителя по гособоронзаказу, 3) не позволяют эффективно оценить работу соисполнителей, заключивших контракты во исполнение государственного контракта и кооперации в целом.

Более того, внутренний аудит по оценке риска неисполнения обязательств по ГК в головной организации ИС ОПК и головного исполнителя поставок продукции по ГОЗ не всегда эффективен. Это обусловлено тем, что у внутренних аудиторов может быть недостаточной квалификация в сфере ГОЗ, т.е. выполняя аудиторские процедуры, внутренние аудиторы руководствуются только собственной компетентностью (навыками: знаниями и умениями), которой может быть недостаточно. Из-за этого даже добросовестно проведенная работа не гарантирует выявления всех потенциальных рисков. Специалисты, осуществляющие функцию внутреннего аудита на предприятиях ОПК, являющимися соисполнителями работ по ГК, нуждаются в координации действий по оценке риска срыва ГОЗ всей кооперации головного исполнителя, специализированных знаниях не только в общих аудиторских методах, но и в области ГОЗ, включая законодательные и технические аспекты операционных процессов, связанных с изготовлением и поставкой ВВСТ. Отсутствие специализированной методики по оценке риска срыва ГОЗ, учитывающей специфику деятельности предприятий ОПК, законодательные требования к предприятиям ОПК при выполнении ГОЗ, негативно сказывается на точности и надежности предоставляемой информации для руководства и эффективности внутреннего аудита.

Предлагаемая Методика устранит указанные методологические недостатки путем применения риск-ориентированного подхода, адаптированного под специфику ГОЗ и предназначена как руководство для специалистов службы внутреннего аудита.

Во-первых, Методика предлагает инструменты для ранней идентификации потенциального срыва ГОЗ, которые возникают задолго до наступления отчетной даты, к которым относятся: критическое отставание в закупках (риск поставщиков), отклонения в динамике затрат (риск ценообразования), проблемы взаимодействия соисполнителей (кооперационный риск).

Во-вторых, Методика интегрирует качественные (экспертные) и количественные (метрические: вероятность × воздействие) параметры, что дает руководству объективную и взвешенную картину рисков.

В-третьих, Методика подробнорегламентирует аудиторские процедуры, устанавливает критерии оценки рисков и качества выполнения работы, а также формирует единую стандартизированную базу для принятия управлеченческих решений. Использование Методики обеспечит единообразие и последовательность действий аудиторов, повысит качественные и количественные характеристики внутреннего аудита и создаст основу для устойчивого развития системы внутреннего контроля на предприятиях ОПК.

### **Выходы исследования.**

Подводя итоги, следует отметить, что существующая практика внутреннего аудита на предприятиях ОПК не достаточно регламентирована и нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании, путем разработки комплексной методики внутреннего аудита оценки риска несвоевременного выполнения обязательств, обусловленных ГК, учитывающей отраслевые особенности предприятий ОПК и законодательные требования в сфере ГОЗ, обеспечивающей всестороннюю оценку рисков по всей цепочке кооперации. Реализация предложенных мероприятий позволит существенно повысить качественные и количественные характеристики внутреннего аудита в части управления рисками и обеспечит устойчивое выполнение обязательств по ГОЗ.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ (ред. от 28.12.2024) «О государственном оборонном заказе» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 31.12.2014 N 488-ФЗ (ред. от 30.11.2024) «О промышленной политике в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 № 1465 «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».
4. Приказ Росимущества от 04.07.2014 N 249 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации работы внутреннего аудита в акционерных обществах с участием Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
5. Приказ Минтруда России от 24.06.2015 N 398н «Об утверждении профессионального стандарта «Внутренний аудитор» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс; пер. с англ., под ред. проф. Я.В. Соколова. – Москва: Аудит; ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
7. Арабян К. К. Теория аудита и организация аудиторской проверки: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К. К. Арабян. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 335 с.
8. Алборов Р.А. практический аудит: учебное пособие / Р.А. Алборов, С.М. Концевая. – Москва: Дело и сервис, 2010. -279 с.
9. Арэнс Э.А., Лоббек Дж.К. Аудит / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003. – 558 с
10. Бакулина Г. Н., Матвеева Н. В., Калинина Г. В., Лучкова И. В. Эволюция внутреннего контроля // Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета им. П.А. Костычева. – 2013. – № 2(18). – С. 77-80. – EDN QUUSVT.
11. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита. М.: Филинъ: Рилант, 2010. - 496 с.
12. Внутренний аудит по Сойеру: сохранение и повышение стоимости организаций: [учебное пособие]: перевод с английского / Д. Клейтон, К. Риддл, Ф. Д. Арай [и др.]; Институт внутренних аудиторов. — 7-е изд. — Москва: Internal Audit Foundation, 2019. — 380 с. - ISBN 978-5-6041621-3-2.
13. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита/ Пер. с 2.англ.; предисловие С.А. Стукова - М.: Финансы и статистика; ЮНИТИ, 1992. - 240 с.
14. Карпов А. С. Государственный оборонный заказ в России — характерные черты и особенности исполнения на современном этапе Развития / А. С. Карпов, К. В. Карпова // Военно-экономический вестник. — 2020. — № 2. — URL: <https://voenvestnik.ru/PDF/05VNVV220.pdf>
15. Камышанов П.М. Практическое пособие по аудиту / П. Камышанов. М.: ИНФРА-М, 1996. 522 с.
16. Кеворкова Ж.А. Внутренний аудит: учебное пособие /под ред. Ж.А. Кеворкова. М.: Юнити-Дана, 2013. – 319 с.
17. Князынеделин Р.А. Механизм устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса в условиях трансформации национальной промышленной политики: дис. ... д-ра экон. наук. Курск, 2021. С. 25.
18. Кудашкин А.В. Военная организация государства: понятие, структура, правовое положение, проблемы институционализации // Воен. право: электрон. науч. изд. 2015. Вып. № 1. С.
19. Кудрин М. Е. Теоретические аспекты ценообразования на продукцию по государственному оборонному заказу / М. Е. Кудрин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 4, № 5(137). – С. 5-11. – DOI 10.36871/ek.up.p.r.2023.05.04.001. – EDN ZNWEBG.
20. Мухина, А. С. Становление и развитие внутреннего аудита / А. С. Мухина, А. М. Михайлов

- // Образование. Наука. Научные кадры. – 2013. – № 4. – С. 151-156. – EDN QZYOTV.
21. Нгуен Т. В. Л. Сущность и эволюция развития внутреннего аудита / Т. В. Л. Нгуен // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – Т. 8, № 1(32). – С. 29. – DOI 10.15862/31EVN116. – EDN VVNSID.
22. Попков Д. О необходимых мерах по повышению экономической эффективности предприятий ОПК / Д. Попков, В. Коцюбинский, С. Коцюбинская // Экономическое развитие России. – 2017. – Т. 24, № 9. – С. 75-83. – EDN ZHOBME.
23. Робертсон Дж. Аудит / пер. с англ. М.: KPMG, Контакт, 1993.
24. Соколов Б.Н. Роль службы внутреннего аудита в компании / Б.Н. Соколов // Финансовый директор. – 2007. - № 6. – с. 34-43.
25. Сонин А. М. Внутренний аудит: Современный подход / А. М. Сонин. – Москва : Финансы и статистика, 2007. – 64 с. – ISBN 978-5-279-02514-5. – EDN SUOISB.
26. Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практическое пособие / Под ред. Проф. В.И. Подольского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 143 с.
27. Суйц В.П., Ахметбеков А., Дубровина Т. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2001. -556 с.
28. Федосеев А.В. Интеграция промышленных предприятий: исследование и оценка эффективности: монография / А.В. Федосеев. – Челябинск: Изд-во ЮУрГГПУ, 2018. – 160 с.
29. Черняев Е.В. К вопросу о влиянии кооперационных отношений на эффективность выполнения гособоронзаказа // Вестник Самарского университета. Экономика и управление, 2024. Т. 15, № 3. С. 210–224. doi: <http://doi.org/10.18287/2542-0461-2024-15-3-210-224>.
30. Шабалтина Л.В. Интегрированные структуры как инструмент обеспечения устойчивого развития // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Том 13. – № 12. – С. 5365–5382. doi: [10.18334/epp.13.12.120231](https://doi.org/10.18334/epp.13.12.120231).
31. Brink V. Internal auditing: its nature and function and methods of procedure. N.Y., 1941.

# Theoretical Aspects of Internal Audit at Defense Industry Enterprises with a Vertically Integrated Structure

Bakhmetov Alexey Sergeevich

Postgraduate Student,

DPO NOU VKO Almaz-Antey named after Academician V.P. Efremov, Moscow, Russian Federation

E-mail: bahmetov13rus@mail.ru

## KEYWORDS.

internal audit, defense industry enterprises, integrated structures of the defense-industrial complex, state defense order, risk of delayed execution of state defense order, methodology of internal audit

## ABSTRACT.

The article examines the theoretical foundations of internal audit in vertically integrated enterprises of the defense-industrial complex, which unite serial production plants operating jointly with scientific institutions and design bureaus based on property rights. The history of its emergence and development is analyzed, as well as key characteristics of internal audit, its role in ensuring sustainable functioning of the defense-industrial complex enterprises, adaptation and implementation of international standards for professional activities of internal audit into Russian practice. Specific difficulties that hinder the development of the defense-industrial complex enterprises are highlighted, creating risks of non-timely fulfillment of obligations under state contracts for supplying products within the framework of government defense orders, such as technological dependence, low level of automation and digitalization of manufacturing processes, economic inefficiency of the state regulation system for pricing military products. Special features of the defense-industrial complex enterprises are determined by a set of factors including the production of high-tech and science-intensive military products, multi-level hierarchical corporate governance systems associated with increased management risks, and fundamental economic dependence on state defense orders. In addition, the defense-industrial complex enterprises are constantly influenced by other factors affecting timely and quality performance of obligations under state contracts. In these circumstances, internal audit acts not only as a control instrument ensuring reliability and effectiveness of these processes, but also as a mechanism for ensuring efficient management of the integrated defense-industrial complex structure as a whole. However, existing methodologies do not fully take into account the specifics of state defense order risks (financial, technological, operational), which reduces its preventive and control functions. Therefore, special attention is paid to justifying the need for developing a methodology for assessing the risk of non-timely performance of obligations by the defense-industrial complex enterprises under state contracts for manufacture and supply of weapons, military equipment, and special purpose technology within the framework of the Government Defense Order for the needs of the Ministry of Defense of Russia.

# Финансовые манипуляции в международном движении капитала и их влияние на национальные экономические цели

Архипов Алексей Дмитриевич

Аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: Alex56576@yandex.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

МДК, международное движение капитала, рынки капитала, устойчивое развитие, инвестиционные потоки, финансовые манипуляции

## АННОТАЦИЯ.

В настоящей статье всесторонне анализируется актуальная проблематика, связанная с воздействием манипулятивных стратегий, реализуемых на в рамках международного движения капитала (МДК), что обусловлено их существенным влиянием на достижение макроэкономических целей государств. Подчеркивается, что подобные стратегии не только искажают основные экономические индикаторы, но и обуславливают возникновение устойчивых негативных трендов, препятствующих формированию сбалансированной и предсказуемой экономической среды. В логике научного исследования внимание акцентируется на комплексном выявлении корреляционных и причинно-следственных связей между реализацией финансовых манипуляций и динамикой развития национальных экономик, а также на детальном анализе возможных последствий для долгосрочной экономической устойчивости, институциональной безопасности и эффективности проводимой экономической политики. С использованием широкой методологической базы, включающей как качественные, так и количественные методы, среди которых анализ эмпирических данных и сравнительные процедуры удалось обосновать, что манипулятивная активность на финансовых рынках зачастую приводит к существенному искажению реальных показателей экономического роста, интенсификации рисков возникновения финансовых кризисных явлений и снижению уровня доверия к ключевым институтам регулирования. Полученные результаты позволяют заключить о необходимости неотложной разработки эффективных регуляторных инструментов и нормативных механизмов с целью минимизации негативных эффектов от манипулятивных стратегий. Практическая значимость полученных данных проявляется в их применимости к вопросам формирования экономической политики, осуществления финансового надзора, а также модернизации образовательных программ, ориентированных на повышение финансовой грамотности. Вектор дальнейших исследований должен быть направлен на осмысление факторов, способствующих построению устойчивых рыночных структур, системную оценку влияния инновационных технологий на эволюцию финансовых манипуляций, а также на формирование эффективных моделей международного сотрудничества в области предупреждения и управления рисками финансового регулирования.

JEL codes: F32, F43

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-95-107>

Для цитирования: Архипов, А.Д. Финансовые манипуляции в международном движении капитала и их влияние на национальные экономические цели /А.Д. Архипов. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.95-107. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

В условиях современной глобализированной экономики вопросы финансовых манипуляций приобретают всё большую актуальность как в научной, так и в прикладной плоскости. Проблематика

данных явлений выходит за рамки интересов исключительно профессионального сообщества экономистов, становясь предметом широкой общественной дискуссии ввиду их определяющего влияния на устойчивость национальных экономических систем и успешную реализацию стратегических приоритетов государства. Динамика международных финансовых потоков, обусловленная активизацией трансграничных инвестиций и либерализацией рынков, объективно способствует усложнению структуры манипулятивных схем — таких, как отмывание денежных средств, легализация преступных доходов, уклонение от уплаты налогов и проведение спекулятивных операций.

Систематическая реализация подобных практик сопряжена с множеством негативных следствий: деформируются основы функционирования финансового рынка, существенно снижается уровень доверия общества к ключевым финансовым институтам, появляются дополнительные препятствия для выработки и имплементации эффективной макроэкономической политики [3, С. 71-73]. Влияние недобросовестного поведения участников финансового рынка проявляется в генерации потенциальных кризисных явлений, которые могут распространяться на смежные отрасли и создавать предпосылки для комплексных экономических потрясений. В данном исследовании в фокусе аналитического рассмотрения находятся основные механизмы реализации финансовых манипуляций, их структурные особенности, а также ключевые специфические черты, определяющие их разрушительный потенциал. Кроме того, акцентируется внимание на том, каким образом подобные явления препятствуют достижению национальных экономических целей, среди которых обеспечение экономического роста, повышение благосостояния населения и укрепление финансовой устойчивости государства. Дополнительно подчёркивается необходимость разработки и внедрения хорошо структурированных, научно обоснованных инструментов регулирования, способных минимизировать соответствующие риски и сформировать предпосылки для долгосрочного устойчивого развития.

### Методы

В процессе исследования ключевым образом используется статистическое моделирование, что обусловлено необходимостью детального выявления и комплексного анализа доминирующих трендов, а также масштабов влияния финансовых манипуляций на экономическую динамику Аргентины в течение двадцатилетнего периода с 2005 по 2020 год. Эмпирические данные для последующего анализа были аккумулированы из авторитетных и общедоступных информационных ресурсов ведущих международных организаций – МВФ и Всемирного банка. В рамках исследования дополнительно применяются методы аналитической обработки документальных источников наряду с методом сравнительного анализа, что позволяет существенно расширить спектр рассмотрения проблематики и вывести исследование на уровень комплексного осмысливания как сущностных характеристик финансовых манипуляций, так и их долговременных социально-экономических последствий. Таким образом, представленный комплекс методологических и эмпирических инструментов позволяет выявить степень влияния и определить роль соответствующих регуляторных механизмов на достижение стратегических национальных экономических целей современной Аргентины, что, в конечном счете, способствует формированию более объективных выводов о состоятельности применяемых мер стабилизации в кризисные периоды.

### Теория

Современная научная дискуссия в области мировой финансовой системы актуализирует проблему финансовых манипуляций в международном движении капитала как многогранного и сложного явления, обусловленного расширяющимися масштабами интеграции глобальных рынков и усилением трансграничных связей. В ходе эволюции финансовой мысли само понятие финансовых манипуляций постепенно трансформировалось, включая в свой контекст широкий спектр различных операций, целью которых становится извлечение экономической выгоды посредством

специфических свойств и инструментов финансового рынка. Подобные действия зачастую варьируются от традиционных спекуляций и ценовых колебаний до системного применения сложных производных инструментов, наряду с легальной налоговой оптимизацией, что позволяет говорить об их многослойной структуре и неоднозначности с точки зрения оценки последствий для субъектов экономики.

В условиях современной глобализации, получившей системное развитие в последние десятилетия, взаимосвязь национальных финансовых секторов значительно усилилась, а трансграничное движение капиталов стало более динамичным и менее подверженным регуляторному контролю, что, в свою очередь, способствует возрастанию числа и масштабов манипулятивных практик [12]. На данном этапе исследовательского осмысления отмечается, что национальные экономики, стремясь к обеспечению стабильного экономического роста и поддержанию конкурентоспособности, нередко становятся объектами давления со стороны международных финансовых потоков, сопряжённых с существенными рисками возникновения деструктивных процессов, порождаемых именно манипуляциями. Следует подчеркнуть, что подобные отклонения рынка могут проявляться на различных уровнях — как в деятельности частных инвесторов, использующих разнообразные стратегии на спекулятивных рынках деривативов или хеджирования, так и на уровне крупнейших институциональных субъектов, включая транснациональные корпорации и глобальные инвестиционные фонды, чьи масштабные сделки способны вызывать значительные колебания цен и, соответственно, отражаться на макроэкономических индикаторах страны [6, С. 185-189].

При этом научная мысль не отрицает возможность позитивных эффектов от отдельных видов манипуляций, поскольку они потенциально могут способствовать росту ликвидности и повысить эффективность функционирования рынка; однако переход указанного поведения к системной эксплуатации рыночных уязвимостей и нарушению фундаментальных принципов честной конкуренции неизбежно провоцирует целый спектр отрицательных социально-экономических последствий, среди которых выделяются кризисы доверия, финансовые потрясения, а иногда и полномасштабные экономические рецессии, чреватые массовыми банкротствами и спадом деловой активности [14]. В этом контексте крайне важно оценивать влияние финансовых манипуляций, исходя из национальных стратегий обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития: каждый суверенитет ориентирован на достижение устойчивого роста, контроля инфляции, макрофинансовой стабильности и минимизации социальных рисков. Избыточный приток спекулятивных капиталов бывает способен вызывать формирование финансовых пузырей, разрушение которых грозит длительными рецессиями и даже социально-политическими кризисами [2, С. 41].

Научная литература подчёркивает, что эффективность государственной политики в области регулирования международного капитала определяется не только регламентацией отдельных видов операций, сколько созданием многоуровневых механизмов прозрачности финансовых потоков, ужесточением контроля и повышением уровня раскрытия информации всеми участниками рынка. Введение прогрессивных регуляторных инструментов способно снизить системные риски манипулятивного поведения и обеспечить более гармоничное развитие национальных экономик, интегрированных в мировое финансовое пространство. Таким образом, глубокий теоретический и эмпирический анализ позволяет не только раскрыть внутренние закономерности финансовых манипуляций в международном движении капитала, но и выработать оптимальные стратегии противодействия этим деструктивным тенденциям, направленные на достижение баланса между интересами национальной экономики и необходимостью участия в глобальной финансовой системе. В современных условиях усиления интеграционных процессов и возрастания роли трансграничных капиталовложений дальнейшие научные исследования в данной области представляются исключительно значимыми для углубления понимания механизмов устойчивого социально-экономического развития, выработки инструментов предотвращения финансовых кризисов и

повышения общей резистентности национальных экономик к внешним шокам и манипулятивным воздействиям.

В современных условиях мировой экономической интеграции особую научную значимость приобретает совершенствование механизмов международного финансового регулирования, основанное на тесной кооперации государств, что объективно требует дальнейшей унификации стандартов прозрачности, обмена информацией и налогового администрирования. В рамках этой исследовательской парадигмы представляется целесообразным осуществить трансформацию подходов от фрагментарных, зачастую односторонних инициатив к целостным, согласованным многосторонним соглашениям, отражающим сложный баланс интересов как индустрально развитых государств, так и стран с формирующимиися экономиками [12]. Ключевым направлением дальнейшего совершенствования мировой финансовой архитектуры следует считать создание интегрированной, высокоэффективной системы мониторинга трансграничных финансовых потоков, что потенцирует возможность своевременного выявления подозрительных транзакций и эффективной превенции рисков, связанных с нелегальным оттоком капитала, отмыванием денежных средств и уклонением от налоговых обязательств.

В исследовательском контексте особенно место занимает задача формирования институциональной среды, способной не только адекватно реагировать на эволюционирующие угрозы, но и опережать развитие негативных тенденций за счет широкой имплементации передовых цифровых технологий [10], а также использования автоматизированных систем анализа массивов финансовых данных в режиме реального времени. Необходимым структурным элементом долгосрочного успеха подобных мер становится концептуальное укрепление культуры добросовестной конкуренции, сопряженное с повышением общей финансовой грамотности и правосознания среди всех участников глобального рынка, что, в свою очередь, способствует снижению уровня мотивации к совершению финансовых манипуляций и формирует новую модель ответственности бизнеса за устойчивость собственных финансовых стратегий.

Рассматривая долгосрочные перспективы развития международных экономических отношений, важно подчеркнуть, что дальнейшее институциональное становление наднациональных форм финансового регулирования и введение справедливых механизмов разрешения межгосударственных финансовых споров способны стать катализаторами повышения уровня взаимного доверия между отдельными странами, транснациональными финансовыми институтами и глобальными инвестиционными сообществами. Системная синергия эффективных административных, технологических и образовательных инструментов может рассматриваться как необходимое условие не только минимизации масштабов финансовых манипуляций в трансграничном движении капитала, но и формирования предпосылок устойчивого экономического роста в мировом масштабе. Таким образом, научно обоснованный комплексный, междисциплинарный подход к преодолению обозначенных вызовов следует рассматривать в качестве ключевой парадигмы дальнейшей трансформации мировой финансовой системы в условиях нарастающей глобализации.

### **Основные результаты исследований**

Научная перспектива анализа международного движения капитала подчеркивает его растущую значимость как интегрального компонента современной глобализированной экономики [19, С. 15-16]. В сущности, трансграничное перемещение финансовых ресурсов оказывает многоуровневое влияние на национальные экономические параметры, в ряде случаев выступая в качестве катализатора роста, а иногда – как источник угрозы макроэкономической стабильности. В этой связи, анализируя политico-экономическую стратегию Аргентины в регулировании капиталовложений за последние два десятилетия, становится очевидным, что проблемы соответствующего управления могут иметь фатальные последствия на системном уровне. Аргентинский опыт иллюстрирует, каким образом некоординированные процессы финансовой либерализации и недостаточная регуляторная активность способствуют деструктивным феноменам, угрожающим достижению национальных

приоритетов.

Период начала 2000-х годов был для Аргентины ознаменован многоаспектными кризисными явлениями [6, С. 192]. В числе ключевых дестабилизирующих факторов фигурировали значительный внешний долг, поражающая экономику инфляция и рецессия, что обусловило необходимость внедрения антикризисных институциональных преобразований. В условиях давления внешних и внутренних шоков государство предприняло валютную фиксацию песо к доллару США, вводя в заблуждение экономических агентов относительной иллюзией стабильности финансового сектора [13]. Тем не менее, данная монетарная стратегия способствовала нарастанию «carry trade», спекулятивных операций и росту макроэкономических уязвимостей, что в итоге способствовало накапливанию существенных рисков.

С научной точки зрения, одним из наиболее значимых макроэкономических последствий деятельности участников международного финансового рынка, осуществляющих стратегию carry trade, является серьезное воздействие на валютные курсы [16, С. 350-352]. Механизм этот состоит в том, что при массовом заимствовании инвесторами средств в валютах государств с низкими ставками процента и последующей их конвертации в валюты стран с относительно высокими ставками возникает значительный и нередко спекулятивный спрос на высокодоходные валюты, что индуцирует рост их курса. Вследствие этого усиливается курс национальной валюты таких стран, что приводит к снижению международной конкурентоспособности их экспортной продукции из-за удешевления последней на зарубежных рынках. Данный процесс способен оказывать дестабилизирующее влияние на экономическую динамику, особенно в тех государствах, чья экономика существенно зависит от экспорта товаров и услуг.

В качестве дополнительного негативного аспекта, необходимо отметить, что значительные колебания валютных курсов вследствие сворачивания carry trade традиционно порождают нестабильность на финансовых рынках. В ситуациях, когда стоимость валюты, в которую ранее инвестировались средства, демонстрирует тенденцию к снижению, возникает паническая реакция среди инвесторов, что инициирует массированные распродажи активов, усугубляя тем самым процессы девальвации и повышая общую волатильность рынка. Данные явления наиболее остро проявляются в периодах глобальных экономических потрясений, когда резкий обратный поток капитала из высокодоходных валют становится катализатором обменных потрясений и нарушает нормальный функционирующий контур трансграничного движения капитала.

Продолжая рассмотрение вопроса, следует подчеркнуть, что carry trade существенно увеличивает совокупные финансовые риски как для самих инвесторов, так и для эмитентов финансовых инструментов. Основная уязвимость данной спекулятивной стратегии заключается в ее высокой зависимости от устойчивости процентных дифференциалов. Любые сдвиги в монетарной политике, и, в частности, неожиданный рост ставок в странах с эмиссией высокодоходных валют, могут приводить к убыткам участников carry trade, вынуждая их к ускоренной продаже активов. В результате снижается стоимость ранее купленных финансовых инструментов, а затяжные кризисные явления способны перекинуться на смежные сегменты рынков [20, С. 294-297]. Особенно уязвимыми в данной парадигме оказываются развивающиеся экономики: приток спекулятивного капитала делает их зависимыми от краткосрочных потоков, а резкое изменение поведения инвесторов может инициировать отток, вызвать дефицит ликвидности, затруднить реализацию инфраструктурных и социальных проектов, а также привести к экономической рецессии и ухудшению социально-экономической обстановки.

Влияние carry trade проявляется и в усложнении задач монетарной политики принимающих стран. Перемещение значительных объемов капитала способно затруднить достижение целевых параметров инфляции и стабильности цен. В ответ на приток спекулятивных инвестиций центральные банки вынуждены корректировать ключевые процентные ставки, порой в сторону их повышения, чтобы ограничить инфляционные эффекты, связанные с избыточной ликвидностью. Однако такие

решения сопряжены с риском замедления экономического роста, ставя монетарные власти перед сложным выбором между стабилизацией цен и поддержкой деловой активности. Это приводит к необходимости частых корректировок монетарных инструментов и росту неопределенности для бизнеса и населения.

Кроме того, carry trade, как показывает анализ современного состояния глобальных рынков, может способствовать усугублению социального неравенства. Краткосрочные финансовые потоки концентрируются преимущественно в определенных секторах экономики, усиливая имущественную поляризацию. В странах с развитой экономикой становится очевидной тенденция к росту активов у обеспеченной части населения без сопоставимого улучшения материального положения широких слоев общества. В государствах с формирующими рынками приток иностранного капитала зачастую обрачивается спекулятивным ростом стоимости недвижимости и других активов, что приводит к удорожанию жизни и затрудняет доступ к базовым благам для малообеспеченных групп, таким образом обостряя социально-экономическое расслоение.

С учётом вышеописанных обстоятельств становится ясно, что несмотря на потенциальные выгоды carry trade для отдельных участников рынка, эта стратегия несёт системные риски и издержки как для функционирования глобального финансового механизма, так и для макроэкономической стабильности отдельных государств. Она обуславливает дополнительную волатильность валютных курсов, увеличивает уровень финансовых рисков, осложняет проведение эффективной монетарной политики и способствует росту социального неравенства. В этой связи целесообразно, чтобы государственные регуляторы, участники финансового рынка и международные организации принимали меры по минимизации негативных эффектов спекулятивного перемещения капитала, стремясь гармонизировать задачи привлечения инвестиций и обеспечения долгосрочной макроэкономической устойчивости.

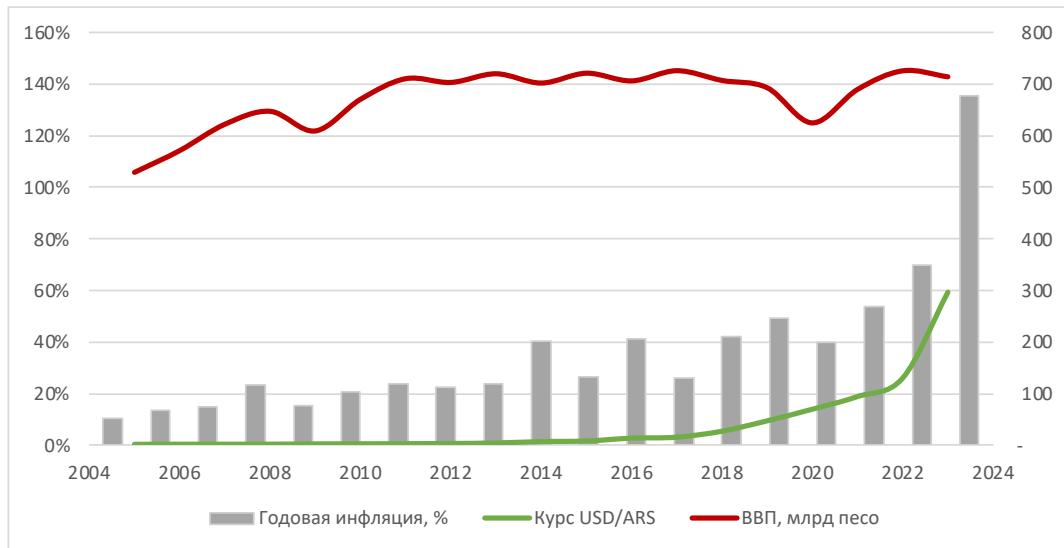


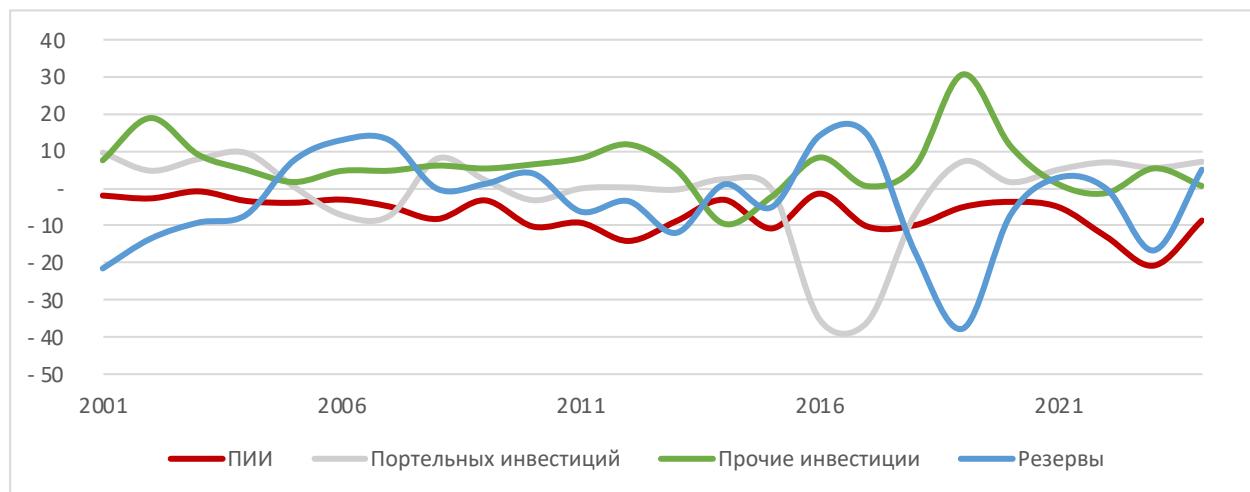
Рисунок 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Индии в период с 2005 по 2023 годы

Источник: составлено автором

В итоге, изучая кейс Аргентины, постепенный переход к либеральной модели управления капиталом занял центральное место в повестке экономической трансформации к 2011 году [15, 24, 25]. Власти страны, мотивированные необходимостью стимулирования притока иностранных инвестиций, начали устранять барьеры для въезда и вывода средств, тем самым предполагая формирование условий для дальнейшей интеграции в мировое финансовое пространство и повышения конкурентоспособности аргентинского бизнеса. Однако отсутствие достаточной институциональной базы и неразвитость механизмов контроля сопровождали данные процессы

чрезмерной финансовой волатильностью, что вызвало каскадные экономические потрясения. Дефицит регулирования создал предпосылки для быстрого роста краткосрочных спекулятивных операций, что привело к масштабным валютным колебаниям, оттоку капитала и ухудшению платежного баланса (рис. 1).

Дальнейшие события, достигшие апогея к 2018 году, обнажили глубокую трансформацию финансового счета страны: усиление процесса вывода капитала, падение международных резервов и вынужденное использование внешних кредитных инструментов (рис. 2), в том числе обращения к Международному валютному фонду. Таким образом, макроэкономический суверенитет Аргентины оказался существенно ограничен, а возможности национального правительства по проведению самостоятельной экономической политики заметно уменьшились. Выразительной чертой этого этапа стало институциональное закрепление финансовой нестабильности, рост теневых каналов оттока средств, а также институционализация коррупционных схем, что вызвало снижение доверия инвесторов и ограничение долгосрочного капитального финансирования, столь необходимого для восстановления и роста экономики.



**Рисунок 2 – Динамика сальдо финансового счета Аргентины, млрд долл.**

Источник: составлено автором

Результаты проведённых реформ демонстрируют, что либерализация капиталовложений, осуществляемая без систематического анализа внутренней экономической структуры и разработки эффективных инструментов его регулирования, может способствовать не только волатильности, но и институциональной эрозии национального экономического пространства [15, С. 31-33]. Аргентинский кейс служит эмпирическим доказательством того, что отсутствие адекватной модели управления объемом и направленностью потоков капитала чревато увеличением непрозрачности и конфликтом интересов между внутренними и внешними экономическими субъектами [7, 17].

В итоге, можно утверждать, что современным государствам необходим тщательный научно обоснованный подход к вопросам движения капитала, где интеграция в мировую экономику должна сопрягаться с разработкой полноценных механизмов мониторинга, контроля и предупреждения рисков. В долгосрочной перспективе только реализация комплексных инновационных финансовых институтов, обеспечивающих баланс между инвестиционной открытостью и приоритетами национального развития, способна содействовать укреплению экономической устойчивости, что и должно стать стратегическим ориентиром для Аргентины и других стран, принимающих решения о либерализации движения капитала.

В рамках анализа современных международных финансовых потоков необходимо, прежде всего, констатировать, что целевые установки иностранных инвесторов зачастую существенно расходятся с приоритетами национального развития принимающей страны. В частности, эмпирические

исследования и теоретические построения в области мировой экономики свидетельствуют: трансграничные капиталовложения, особенно выражаются в форме так называемого «горячего» или спекулятивного капитала, ориентированы преимущественно на достижение быстрых и легко реализуемых выгод, обычно связанных с оперативной реорганизацией инвестиционных портфелей или использованием арбитражных возможностей, возникающих на фоне колебаний валютных курсов, процентных ставок и рыночных котировок активов. При этом стратегические интересы государства заключаются в обеспечении устойчивого социально-экономического роста, стимулировании занятости населения, модернизации промышленного комплекса, а также в укреплении внутреннего потребительского и инвестиционного спроса, что принципиально не совпадает с тактикой краткосрочного спекулятивного инвестирования.

Среди наиболее заметных негативных эффектов спекулятивного капитала экспертное сообщество традиционно выделяет формирование так называемых ценовых пузырей на ключевых рынках активов. Высокомобильные спекулянты, ориентированные на получение сверхкраткосрочной прибыли [23], способны инициировать искусственный рост стоимости акций, недвижимости либо валютных инструментов, что приводит к формированию неустойчивых финансово-экономических конструкций. После неизбежного схлопывания таких пузырей наступает стадия стремительного снижения цен, способная спровоцировать глубокие кризисы с последующей дестабилизацией реального сектора. В результате последствия затрагивают не только участников спекулятивных сделок, но и более широкие слои населения, которые сталкиваются с сокращением занятости и снижением доступности финансовых ресурсов.

Данный феномен усугубляется ещё одной существенной проблемой, связанной с деструктивным воздействием спекулятивного капитала на валютные курсы. С точки зрения макроэкономической теории, внезапные скачки спроса и предложения на национальную валюту под действием кратковременных финансовых потоков могут спровоцировать её резкую девальвацию, что, в свою очередь, делает импортозависимые товары и услуги дороже, обостряя инфляционные процессы. Особенно остро подобные явления сказываются на экономиках развивающихся государств, обладающих ограниченными возможностями для мгновенной адаптации к изменяющимся внешнеэкономическим условиям. В этом контексте задача регуляторов усложняется многократно, так как возникает необходимость балансировать между обеспечением стабильности и поддержанием конкурентоспособности.

Не менее существенны последствия избирательного распределения спекулятивного капитала, проявляющиеся в концентрации инвестиций в ограниченном числе секторов или регионов. С научной точки зрения, это провоцирует эффект дисбаланса [19, 21], увеличивая неравномерность экономического развития и усиливая социально-экономическое неравенство в обществе. Например, капиталоёмкие, но социально значимые отрасли, такие как сельское хозяйство или промышленность, могут испытывать острый дефицит инвестиций, что затрудняет реализацию долгосрочных проектов и препятствует расширению возможностей трудоустройства.

Кроме того, в научной среде подробно анализируется влияние высокой подвижности спекулятивного капитала на процесс реализации монетарной политики. Центральные банки, оказывающиеся под воздействием непредсказуемых потоков краткосрочных инвестиций, сталкиваются с серьёзными проблемами в части прогнозирования и управления такими ключевыми параметрами, как инфляция и экономический рост. В результате эффективность мер макроэкономического регулирования снижается, а риск совершения ошибочных решений в экономической политике возрастает.

В условиях доминирования неограниченного притока спекулятивного капитала, обладающего высокой волатильностью, существенно возрастает риск возникновения системной финансовой нестабильности. С точки зрения теории финансовых кризисов, такие явления, как резкие скачки валютных курсов, спровоцированное внешним спросом искусственное завышение локальных цен

на активы, формирование мыльных пузырей с их последующим разрушительным обвалом — всё это прямые последствия недостаточно регулируемых потоков иностранного капитала. Иллюстрацией данной проблемы служит известный кризис в Аргентине [5], который наглядно демонстрирует, что дефицит действенных механизмов государственного регулирования не только способствует стремительному бегству капитала при первых признаках нестабильности, но также существенно осложняет экономическую ситуацию, провоцируя повышение уровня безработицы и остроту социальных противоречий.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить: в условиях глобализации и либерализации движения капитала одной из ключевых задач экономической политики национальных правительств и центральных банков является формирование сбалансированного регуляторного инструментария. Такой инструментарий должен обеспечивать с одной стороны способность ограничивать масштаб и интенсивность чисто спекулятивных трансакций, с другой стороны — не затруднять поступление долгосрочных, стратегически значимых инвестиций, способствующих развитию реального сектора и технологическому обновлению. Среди наиболее обсуждаемых в экономической литературе и на практике вариантов регулирования можно указать: введение целевых налогов на краткосрочные операции, повышение минимальных резервных требований, а также поэтапное внедрение временных или селективных ограничений на отдельные категории финансовых сделок. В дополнение, повышение уровня финансовой грамотности субъектов экономической деятельности позволяет снизить уязвимость национальных экономик перед лицом волатильных капиталовложений. Необходимо также подчеркнуть, что в современной научной дискуссии особо выделяется значение многостороннего международного сотрудничества, направленного на координацию регулирующих мер и обмен передовыми практиками. В результате формирование такого комплексного механизма управления предоставляет возможность не только существенно ограничить деструктивный потенциал спекулятивных капиталов, но и выстроить предпосылки для реализации устойчивого, сбалансированного и поступательного экономического развития в долгосрочной ретроспективе. Таким образом, только комплексный и научно обоснованный подход к управлению трансграничными потоками капитала позволяет минимизировать издержки глобализации, обезопасить национальную экономику от деструктивных шоков и обеспечить доминирование долгосрочных, общественно значимых ориентиров экономического развития над конъюнктурными интересами иностранных спекулянтов.

### **Заключение**

Подытоживая рассмотренный выше анализ, необходимо особо отметить, что с точки зрения современной экономической теории и практики, различия в целях и мотивах деятельности иностранного капитала и государства-реципиента выступают краеугольным фактором, определяющим актуальность и научную состоятельность регулирования процессов международного перемещения капитала. Прежде всего, для иностранных инвесторов характерна ориентация на скорейшую капитализацию вложенных средств с акцентом на получение максимальной отдачи в краткосрочной перспективе, что зачастую вступает в противоречие с долгосрочными стратегическими приоритетами принимающей страны, ориентированной на устойчивый социально-экономический рост. Подобная несовместимость может обуславливать возникновение не только системных финансовых дисбалансов и турбулентности на национальных рынках капитала, но и генерацию широкого спектра социальных и экономических проблем, негативно отражающихся на устойчивости институциональной среды и перспективах развития страны-реципиента. В данном контексте становится очевидной объективная необходимость разработки и внедрения адекватных инструментов государственного регулирования, направленных на оптимизацию структуры и динамики трансграничных капиталовложений. Реализация эффективных стратегий контроля над иностранными инвестиционными потоками способна не только минимизировать потенциальные риски, связанные с волатильностью и спекулятивными тенденциями, но и способствовать

формированию благоприятных условий для привлечения качественных, долгосрочных и социально значимых инвестиций, тесно ориентированных на поддержку реального сектора экономики и повышение общего уровня благосостояния населения. Следовательно, складывающаяся ситуация объективно обуславливает потребность в комплексном, научно обоснованном подходе, гармонизирующем интересы как зарубежных инвесторов, так и национальных хозяйствующих субъектов, что в конечном итоге выступает фундаментальной предпосылкой для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития в условиях современной глобализированной экономической архитектуры.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агораки, М., Ву, Х. Деньги никогда не спят: потоки капитала в условиях глобального риска и неопределенности / М. Агораки, Х. Ву // Журнал международных денег и финансов. - 2024. - № 141. С. 10-15.
2. Айяр, С., Чен, Дж. Геоэкономическая фрагментация и будущее многосторонности / С. Айяр, Дж. Чен. Вашингтон: МВФ. - 2023. - С. 41.
3. Булатов, А.С. Новые тренды в движении капитала в мире и России / А.С. Булатов // Вопросы экономики. - 2023. - № 9. - С. 65-83.
4. Бейли, М., Стрежнев, А., Войтен, Э. Оценка динамических предпочтений государств по данным голосования в Организации Объединенных Наций / М. Бейли, А. Стрежнев, Э. Войтен // Журнал разрешения конфликтов. - 2017. - № 61. - С. 430-456.
5. Гоуз, К., Беккерс, Э. Влияние геополитических конфликтов на торговлю, экономический рост и инновации. / К. Гоуз, Э. Беккерс. Женева: Всемирная торговая организация. - 2022. - С. 56.
6. Дудин, М.Н., Шкодинский, С.В., Иванов, М.О. Актуальные проблемы обеспечения финансового суверенитета России в условиях международных санкций / М.Н. Дудин, С.В. Шкодинский, М.О. Иванов // Финансы: теория и практика. - 2023. - № 1. - С. 185-194.
7. Дефицит государственного бюджета Аргентины. – URL: <https://countryeconomy.com/deficit/argentina> (дата обращения: 20.05.2025).
8. Доклад о мировых инвестициях за 2020 год: Мировое производство после пандемии – URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf) (дата публикации: 20.05.2025).
9. Куда идет мировой капитал. — URL: <http://www.rgazu.ru/437-kuda-idet-mirovoj-kapital> (дата обращения: 20.05.2025).
10. Как глобальные компании справляются с сегодняшними политическими рисками? - URL: <https://www.wtco.com/en-sg/insights/2023/04/2023-political-risk-survey-report> (дата обращения: 27.05.2025).
11. Кэрри-трэйд: риски и просадки. - URL: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w20433/w20433.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20433/w20433.pdf) (дата обращения: 20.05.2025).
12. Мобильность капитала в странах с переходной экономикой. - URL: [https://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2006/10/4\\_2006\\_varlam.pdf](https://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2006/10/4_2006_varlam.pdf) (дата обращения: 20.05.2025).
13. Пластырь на зияющей ране: три десятилетия контроля капитала в Аргентине. - URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/plastyr-na-ziyayushchey-rane-tri-desyatiletiya-kontrolya-kapitala/?ysclid=m461k7c3kx660864335> (дата обращения: 20.05.2025)
14. Перспективы мировой экономики. Восстановление идет с трудом. - URL: [https://intosairussia.org/изображения/отчеты/IMF\\_World\\_Economic\\_Outlook\\_A\\_Rocky\\_Recovery\\_Full\\_Report\\_April\\_2023.pdf](https://intosairussia.org/изображения/отчеты/IMF_World_Economic_Outlook_A_Rocky_Recovery_Full_Report_April_2023.pdf) (дата публикации: 21.05.2025).
15. Разумовский, Д.В. Конец «постлиберального» регионализма в Латинской Америке? / Д.В. Разумовский // Латинская Америка. - 2018. - № 1. - С. 25-44.
16. Семенов, В.Л. Аргентина: испытание двумя кризисами / В.Л. Семенов // Иberoамериканские тетради. - 2013. - № 1. - С. 349-360.
17. Самые крупные дефолты в истории Аргентины. - URL: <https://tass.ru/info/135337> (дата обращения: 20.05.2025).
18. Сулейманов, М.Д., Михин, А.А. Миграция капитала (теория и практика) / М.Д. Сулейманов, А.А Михин. - Москва: МНИ - 2012. 123 С.
19. Фтити З., Бен А.Х. Анализ факторов, определяющих движение капитала: региональная динамика, ограничения и геополитические влияния / З. Фтити, А.Х. Бен // Журнал международных денег и финансов. - 2024. - № 142. С. 14-17.
- 20.Хэгэ Ф. Выбор или обстоятельства? Корректировка показателей внешнеполитического сходства для достижения случайного соглашения / Ф. Хэгэ // Политический анализ. - 2011. - № 19. - С.

287-305.

21. Цикл глобальных потоков капитала: структурные факторы и каналы передачи. – URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2280~2e76974901.ru.pdf> (дата обращения: 20.05.2025)

22. Шмелева, Е.С., Ромашова, И.А., Синева, Н.Л., Яшкова, Е.В. Международное движение капитала: сущность, структура, динамика / Е.С. Шмелева, И.А. Ромашова, Н.Л. Синева, Е.В. Яшкова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-dvizhenie-kapitala-suschnost-struktura-dinamika> (дата обращения: 20.05.2025).

23. Эволюция механизмов отбора ПИИ: ключевые тенденции и особенности - URL: <https://unctad.org/publication/evolution-fdi-screening-mechanisms-key-trends-and-features> (дата обращения: 22.05.2025).

24. Яковлева, Н.М., Яковлев, П.П. Аргентинский прецедент: экономический кризис определил новое лидерство / Н.М. Яковлева, П.П. Яковлев // Перспективы. Электронный журнал. - 2023. - №4. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/argentinskiy-pretsedent-ekonomicheskiy-krizis-opredelil-novoe-liderstvo> (дата обращения: 25.05.2025).

25. Яковлева, Н.М. Политика «открытых дверей» по-аргентински. / Н.М. Яковлева // Латинская Америка. - 2016. - № 3. - С. 15-28.

# **Financial manipulations in the international movement of capital and their impact on national economic goals**

**Arkhipov Alexey Dmitrievich**

Postgraduate student

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

E-mail: Alex56576@yandex.ru

---

**KEYWORDS.**

IMC, international movement of capital, capital markets, sustainable development, investment flows, financial manipulation

---

**ABSTRACT.**

This article comprehensively analyzes the current issues related to the impact of manipulative strategies implemented within the framework of international movement of capital (IMC), due to their significant impact on achieving the macroeconomic goals of states. It is emphasized that such strategies not only distort the main economic indicators, but also cause the emergence of stable negative trends that hinder the formation of a balanced and predictable economic environment. In the logic of scientific research, attention is focused on the complex identification of correlational and causal relationships between the implementation of financial manipulation and the dynamics of national economies, as well as on a detailed analysis of possible consequences for long-term economic stability, institutional security and the effectiveness of economic policy. Using a broad methodological framework that includes both qualitative and quantitative methods, including empirical data analysis and comparative procedures, it was possible to substantiate that manipulative activity in financial markets often leads to a significant distortion of real economic growth indicators, an intensification of the risks of financial crisis phenomena and a decrease in confidence in key regulatory institutions. The results obtained allow us to conclude that there is an urgent need to develop effective regulatory tools and regulatory mechanisms in order to minimize the negative effects of manipulative strategies. The practical significance of the data obtained is manifested in their applicability to issues of economic policy formation, financial supervision, as well as the modernization of educational programs aimed at improving financial literacy. The vector of further research should be aimed at understanding the factors contributing to the construction of stable market structures, a systematic assessment of the impact of innovative technologies on the evolution of financial manipulation, as well as the formation of effective models of international cooperation in the field of prevention and risk management of financial regulation.

---

# «Проекты социального воздействия» как адаптированный под российский рынок механизм реализации импакт-проектов

Виноградова Елена Константиновна 

Стажер кафедры

ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г. Тверь, Российская Федерация

E-mail: vek.work@mail.ru, SPIN-код: 8499-5751

Цуркан Марина Валерьевна 

Доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г. Тверь, Российская Федерация

E-mail: 080783@list.ru, SPIN-код: 5438-8170

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

проекты социального воздействия, импакт-проекты, устойчивое развитие, Social Impact Bond, облигации социального воздействия, социальное воздействие

## АННОТАЦИЯ.

Цель статьи – выделить особенности организации пилотной апробации механизма реализации проектов социального воздействия в Российской Федерации. Научная новизна состоит в результатах проведенного анализа и сопоставления общепринятого (международного) механизма реализации Social Impact Bond (далее – SIB) и адаптированного под проектную (программную) практику реализации социальных мероприятий в РФ механизма - проектов социального воздействия (далее – ПСВ). Основная часть статьи разделена на четыре главных раздела. Первый раздел посвящен исключительно международному опыту реализации SIB. При этом в схематичном виде представлены этапы реализации механизма SIB с расширенной конкретизацией стейкхолдеров, а также для каждой из них определены преимущества использования данного механизма. Дополнительно приведены распространенные международные отраслевые направления реализации механизма SIB с ссылкой на актуальные действующие организации. Второй раздел работы посвящен отечественной практике реализации адаптированной версии механизма SIB в РФ – ПСВ. В рамках анализа были также в схематичном виде представлены этапы реализации ПСВ с выделением всех групп заинтересованных сторон, ориентируясь исключительно на нормативно-правовую базу и данные, представленные главным оператором ПСВ в РФ – ВЭБ.РФ. Заключительная часть исследования была посвящена определению преимуществ использования данного пилотного проекта регионами нашей страны. Особое внимание было обращено на объемы привлеченных инвестиционных средств, дополнительно проведена отраслевая конкретизация реализованных (планируемых к завершению реализации) проектов (программ). В заключении авторами были, ориентируясь на актуальные отечественные издания, сформированы предложения, направленные с надеждой на пролонгацию использования данного механизма реализации социальных проектов, посредством исключения уже выявленных ошибок на основе полученной информации о завершенных проектах (программах).

JEL codes: G28; L32; O22; Q01

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-108-123>

**Для цитирования:** Виноградова, Е.К. «Проекты социального воздействия» как адаптированный под российский рынок механизм реализации импакт-проектов /Е.К. Виноградова, М.В. Цуркан. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.108-123. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

В 1988 году новозеландским экономистом Ронни Хорошем была предложена идея внедрить облигацию социальной политики – беспроцентную облигацию с неопределенной датой погашения,

нацеленной на решение социальных проблем с определенными группами населения в областях борьбы с преступностью, безработицей, неблагополучным семьям, оказания помощи детям-сиротам. Идея экономиста была модернизирована и в 2010 году впервые апробирована – внедрены Social Impact Bond (SIB)/Облигации социального воздействия с целью реабилитации заключенных, вышедших на свободу после отбывания срока в английской тюрьме (Peterborough Prison)[22]. Следующим успешным SIB стал опыт по трудоустройству мигрантов в Швейцарии. В Пакистане и Уганда в 2015 году были запущены SIB в области здравоохранения и образования. В Австралии Национальный банк выпустил «green bonds» с целью внедрения инновационного способа получения энергии и возобновления ресурсов.

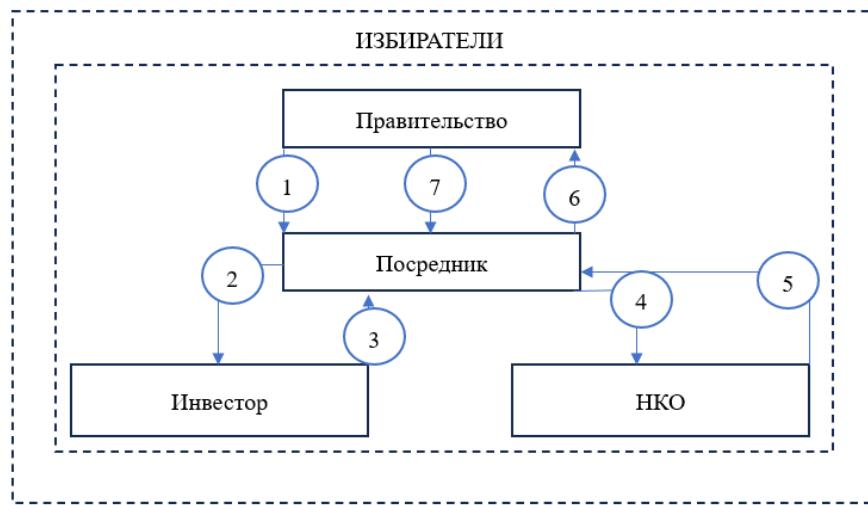
Интересно, что использование аббревиатуры SIB может изначально привести к мысли об использовании долговых ценных бумаг в качестве инструмента достижения целей реализации социальной политики в государстве. Однако в данном случае будет описан механизм многостороннего партнерства, управляемый посредством многоконтрактной системы.

### Методы

В целях написания статьи были использованы различные методы научного исследования. Теоретические методы, направленные на обобщение и систематизацию публикаций отечественных и зарубежных авторов: анализа и синтеза, методы аналогии, моделирования. Также были использованы эмпирические методы научного исследования, направленные на сбор данных об объектах исследования: описание, измерение.

#### Зарубежный опыт реализации механизма SIB

В общем виде схема реализации SIB представлена в статье A. Costa, P.Leoci, A. Tafuro [15], однако в рамках исследования предлагаем обратить внимание на схему, представленную в докладе американской консалтинговой фирмой McKinsey&Company, составленный группой авторов L.Callan, J.Law, L. Mendonca [14], которые расширили список стейкхолдеров при ее составлении (рис.1):



**Рисунок 1** – Общий вид схемы реализации Social Impact Bond (SIB)/Облигации социального воздействия

Источник: составлено автором

1. Избиратели – получатели прямой выгоды от социального вмешательства, финансируемой, масштабируемой посредством использования SIB.

2. Государство заключает контракт с посредником. В соответствии с ним он обязуется стать ответственной стороной за выбор квалифицированных некоммерческих организаций, основных инвесторов, одновременно систематизируя механизмы их эффективного взаимодействия на протяжении реализации проекта (программы).

3. Инвестор принимает решение об авансировании социальной проекта (программы), направленной на решение определенной острого социальной проблемы, одновременно понимая, что возврат денежных средств (с уплатой процента) возможен исключительно в случае достижения положительных социальных эффектов, регламентированных в контракте.

4. С целью решения острой социальной задачи посредник принимает решение о выпуске SIB для дальнейшего привлечения средств от частных инвесторов.

5. Одна (несколько) некоммерческих организаций (далее – НКО) принимают обязательства по решению данной проблемы в течении определенного периода времени. С этой целью они получают средства от посредника, которые фактически становятся их оборотным капиталом. В свою очередь, деятельность посредника не заканчивается: он на протяжении реализации проекта (программы) контролирует потоки денежных средств, полученных от инвестора, их целевое использование, достижение целевых показателей проекта (программы), а также обеспечивает координацию деятельности НКО в целом.

6. Государство (или посредник) определяет независимого оценщика, который осуществляет надзор процессов реализации проекта (программы), оценивает достижение целевых показателей эффективности и сравнивает их с условиями государственного контракта. В случае достижения целевых показателей эффективности правительство осуществляет выплату посреднику в виде процента от своих сбережений. В случае недостижения – ничего.

Достижение положительного результата позволяет инвесторам вернуть им их основной капитал. Отметим, что правительство берет на себя обязательство по осуществлению всех издержек, возникших в результате решения острого социальной проблемы только в случае достижения всех установленных целевых результатов [19].

Однако отдельно важно конкретизировать преимущества для выделенных групп стейхолдеров (табл.1).

**Таблица 1 – Преимущества для стейхолдеров, использующих SIB**

Наименование группы стейхолдеров SIB	Преимущества использования SIB
Правительство	Надежный и прозрачный механизм использования средств налогоплательщиков; Решение острого социальных проблем посредством использования меньших финансовых затрат;
НКО	Получение финансовой, юридической и иных видов поддержек, позволяющих масштабировать проекты социальной направленности; Регламентированная координация действий, нацеленная на достижение показателей эффективности Получение стабильного доступа к доходу на протяжении долгосрочного периода
Инвестор	Одновременное достижение и финансового отдачи и социального воздействия Диверсификация портфеля активов
Налогоплательщики	Получение открытого доступа к расширенному предложению эффективных социальных услуг Сокращение кризисных вмешательств в целях решения острого социальных проблем
Посредники	Совершенствование профессиональных и стресс качеств, формирующихся в процессе много контактного взаимодействия;

Наименование группы стейкхолдеров SIB	Преимущества использования SIB
Независимый эксперт	Использование уникальных методов оценки социального воздействия

Источник: составлено автором

Интересно отметить, что наибольшее количество проектов, реализуемых с использованием SIB, отмечается традиционно по двум острогоциальным направлениям: помочь людям, оставшимся без места жительства, а также людям, вышедшим из мест лишения свободы. Однако ежегодно количество таких направлений дифференцируется, географически распространяется и масштабируется. Представим некоторые такие проекты (табл. 2):

**Таблица 2 – Примеры проектов (программ), реализованных в мире посредством использования механизма SIB**

<b>Направление: Борьба с рецидивизмом и сокращением повторных преступлений</b>			
Год	Страна/Организация	Объем выделенных средств/ примерный срок реализации	Конкретизация направления / Ожидание социального воздействия
2010	Великобритания / Social Financial Ltd	5 млн фунтов стерлингов / 6 лет	Оказание поддержки организациям, деятельность которых направлена на реабилитацию заключенных (примерно 3000 заключенным тюрьмы Питерборо) / сокращение количества рецидивов минимум на 7,5%
2012	США / Social Finance USA	9,6 млн долл / 5 лет	Оказание помощи в трудоустройстве людям, вышедшим из мест заключения, а также снижение уровня рецидивизма (примерно 2000 заключённым) в совместном проекте с Центром возможности труда / по данным из публикаций желаемые результаты были достигнуты Бесприютный сон и хроническая бездомность
2017	Австралия / Latitude Network	Не определено / 3 года	Оказание трем группам по 60 человек помощи в предоставлении быстрого жилья и всесторонней индивидуальной помощи / программа была полностью реализована
<b>Здравоохранение</b>			

Год	Страна/Организация	Объем выделенных средств/ примерный срок реализации	Конкретизация направления / Ожидание социального воздействия
2013	США / Social Financial Ltd, Collective Health	660 млн долл. / 3 года	Оказание помощи детям из малообеспеченных детей, страдающих астмой (примерно 200 детей) / программа была полностью реализована
Дети и семьи			
2014	Канада	1 млн долл. / 5 лет	Сокращение количества детей, переданных под опеку молодыми матерями / 22 ребенка останутся со своими матерями

Источник: составлено автором по [24, 21, 13, 25, 18]

В свою очередь, в публикации L. Roth расписаны преимущества, недостатки, а также критические факторы успеха реализации SIB [23]. Представим их, ориентируясь также и на остальные научные публикации по схожей тематике (табл.3):

**Таблица 3 – Потенциальные выгоды, проблемы, а также критические факторы успеха механизма SIB**

**Потенциальные выгоды:**

1. Акцент на социальных результатах, а не на непосредственных результатах: предоставляют прямой финансовый стимул для сосредоточения на рассматриваемом результате и его улучшении;
2. Привлечение дополнительных ресурсов для раннего вмешательства: в случае возникновения кризисных социально обостренных ситуаций правительству сложно найти ресурсы для его скорейшего устранения; в свою очередь, SIB позволяет расширить инвестиционный список и локализовать/устранить проблему посредством раннего вмешательства;
3. Внедрение инновационных подходов: в целях достижения поставленных целей, организации – исполнители услуг- могут использовать дифференцированные инновационные способы достижения целей;
4. Улучшение доказательной базы: как правило, контракты SIB подкреплены доказательной базой как для потенциального инвестора, так и для правительства;
5. Подотчетность и прозрачность исполнения: основа контрактной системы SIB – фокус на четком измерении результатов.

**Потенциальные проблемы:**

1. Сложная система отбора – SIB сопровождается оценкой не только правительства, инвесторов, но и других финансовых структур;
2. Совпадение с существующими государственными программами: необходима демонстрация причинно-следственная демонстрация между дополнительными расходами и достигнутыми результатами;
3. Вопросы масштаба и транзакционных издержек: существуют нижний приделы для SIB. По оценкам английских экспертов – это 25,0 млн фунтов стерлингов.

**Критические факторы успеха:**

1.	Профилактическое вмешательство;
2.	Улучшает благополучие района с высокой долей социальной напряженности;
3.	Доказательства эффективности;
4.	Измеримое воздействие;
5.	Выравнивает стимулы;
6.	Экономия больше затрат;
7.	Одобрена правительствами разных стран

Источник: составлено автором на основе [9,20,17]

Хотелось бы отметить, что в настоящее время интерес к данной форме решения острых социальных проблем активизировался. В научных публикациях, в частности, представлено большое количество трактовок понятия SIB, но особый интерес обратил на себя P. Mikolajcza, представив следующее определение: «бесплатный способ экспериментировать с инновационными и непроверенными политическими интервенциями, когда частные, филантропические, социальные инвесторы предоставляют авансовое финансирование для предоставления услуг, которые возмещаются только государством, если достигнуты результаты». Также автор конкретизировал основные направления и поднаправления реализации SIB (табл.4):

**Таблица 4 – Основные направления и поднаправления реализации механизма SIB**

Цель проблемы	Область вмешательства	Статистические данные	
Активация	Безработица; рецидивизм	Стоимость выпуска, млн долл.	80,2
		Количество выпусков	22
Социальная	Бездомность; Поддержка благополучия детей; Поддержка бедных студентов; Предотвращение насилия к женщинам; Поддержка матерей-одиночек	Стоимость выпуска, млн долл.	143,9
		Количество выпусков	27
Образовательная	Исключение из начальной школы; Реализация профессиональных программ по подготовке учителей	Стоимость выпуска, млн долл.	1,0
		Количество выпусков	2

Источник: составлено автором

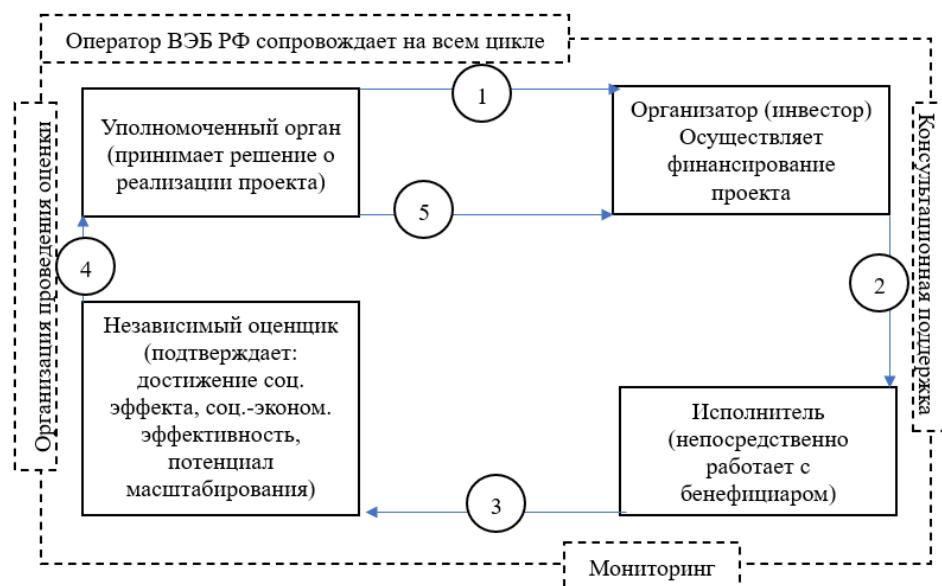
### **Отечественный опыт реализации проектов социального воздействия**

Адаптацией инструмента SIB в России являются «проекты социального воздействия» (далее – ПСВ), являющиеся действующим механизмом импакт-инвестирования в РФ.

Ранее было отмечено, что современные стратегические документы по дифференцированным видам национальных целей развития РФ формируются в соответствии с Целями устойчивого развития (далее – ЦУР). И также было отмечено, что современная система инвестирования приобретает новые элементы. Соответственно, «в целях повышения эффективности и качества оказания государственных услуг (выполнения работ) путем применения новых инструментов финансирования проектов,

направленных на достижение социально-значимых эффектов» было утверждено Постановление Правительства РФ от 21 ноября 2019 г. №1491 «Об организации проведения субъектами Российской Федерации в 2019-2024 годах pilotной апробации проектов социального воздействия»[1], в котором представлена следующая трактовка данного понятия: «проект социального воздействия - направлен на достижение социально значимых эффектов, реализация которых осуществляется за счет средств организаторов проекта социального воздействия, с предоставлением организаторам проекта гранта в форме субсидии из бюджетов субъектов РФ при условии достижения ими установленных показателей социального эффекта».

ПСВ по-другому называют «payment by result» / «оплата по достижению результата» и не случайно. Рассмотрим схему реализации ПСВ в РФ.



**Рисунок 2 – Общий вид схемы реализации проектов социального воздействия (ПСВ) в РФ**

Источник: составлено автором

Пояснение к рис.2:

- 1- Постановка социальной задачи (фиксация социального эффекта, НПА);
- 2- Финансирование;
- 3- Реализация мероприятий для достижения социального эффекта;
- 4- Подтверждение достижения социального эффекта;
- 5- Выплата гранта в случае достижения социального эффекта.

На рис.2 представлено, что заказчиком «социального эффекта» («результат реализации проекта, выраженный в положительном изменении состояния и (или) жизненных условий «социальных бенефициаров» («соответствующее определенным в паспорте проекта критериям физическое лицо, в интересах которого реализуется проект»), характеризующимся количественными и качественными показателями, установленным в паспорте проекта») реализации проектов ПСВ выступает само государство (в лице уполномоченного органа власти субъекта).

С целью реализации социального эффекта заказчик привлекает «организаторов проекта» («российское юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, которые осуществляют привлечение одного или нескольких исполнителей и предоставляют и средства на реализацию ПСВ») и профессионального исполнителя, обладающим опытом в данной сфере – «операторов проекта» (российское юридическое лицо, осуществляющее консультационное сопровождение, мониторинг реализации проекта, обеспечивающее проведение независимой оценки достижения социального эффекта, проводящее проверку соблюдения условий и целей реализации заключенного

между уполномоченным органом и организатором проекта соглашения и предоставлении гранта»). В соответствии с Распоряжением от 26 декабря 2023 года №Р-1337 «Об утверждении регламента принятия ВЭБ.РФ решений об осуществлении функции оператора проектов социального воздействия» данную функцию на территории РФ осуществляет «Российская государственная корпорация развития, обеспечивающая финансирование социально-экономических проектов» (далее - ВЭБ.РФ)[3]. Уникальная государственная корпорация, обладающую высшими компетенциями в области управления государственными финансами, позволяет решить следующие моменты [10]:

- проработать все операционные параметры ПСВ;
- проработать социальный эффект и целевые показатели его достижения;
- разработать финансово-экономические параметры ПСВ;
- согласовать параметры с социальными бенефициарами;
- разработать комплекс НПА, необходимый на всех стадиях реализации ПСВ;
- организовать поиск потенциальных организаторов, а также исполнителей ПСВ.

На всех этапах реализации ПСВ уполномоченный орган совместно с ВЭБ.РФ производят мониторинг реализации проекта посредством изучения форм отчетности, результатов опросов социальных бенефициаров, в т.ч. посредством обследования (осмотра) жизненных условий их проживания.

Главное отличие ПСВ от других форм реализации социальных проектов: организатор ПСВ получит государственный грант только в случае достижения заявленного социального эффекта (которые фиксируются в паспорте проекта) в том числе и посредством проведения «независимой оценки» (деятельность, направленная на установление факта достижения/недостижения социального эффекта по итогам реализации ПСВ). Важно дополнить, что в целях обеспечения реализации ВЭБ.РФ функций оператора ПСВ утвержден порядок проведения мониторинга реализации ПСВ, регламентированный Распоряжением от 23.12.2021 Р-1086 «Об утверждении порядка проведения мониторинга и итоговой формы отчета» [2]. Мониторинг проводится не только в целях фиксации достижения социальных и экономических показателей ПСВ, но и также с целью анализа возможного дальнейшего масштабирования.

### **Преимущества использования ПСВ в РФ**

Таким образом, использование подхода «payment by result» позволяет сфокусировать всех участников реализации ПСВ на всех этапах его реализации. А приоритетная черта реализации ПСВ – достижение социального эффекта – позволяет модернизировать механизмы и технологии осуществления работы в социальной сфере, масштабируя их, а главное – реализуя стратегические цели развития государства. ПСВ позволяют всем его участникам разработать и реализовать эффективные решения посредством:

- апробации уникальных финансовых инструментов, механизмов;
- проведения оценки достигнутых результатов с возможностью их дальнейшего масштабирования;
- повышения эффективности и прозрачности использования государственных расходов;
- повышения доступности и качества социальных услуг;
- использования частных инвестиций.

- привлечения негосударственного сектора в реализации проектов социальной направленности.

В заключение приведем сравнительную статистику данных реализации ПСВ в РФ и в зарубежных странах и сформируем особенности реализации ПСВ в нашей стране.

В первую очередь, необходимо отметить, что в РФ ПСВ реализуются, как правило, одним инвестором (организатор проекта), так как в зарубежных странах количество инвесторов достигает значительного большего значения. Привлечение дополнительного количества инвесторов будет сопровождаться не только увеличением инвестиционного потенциала, но и также разработкой новых стратегий, инструментов реализации ПСВ. Например, посредством синхронизацией повесткой ESG. Кроме того, можно отметить, что средний срок реализации ПСВ в РФ не достигает 3,5 лет. С

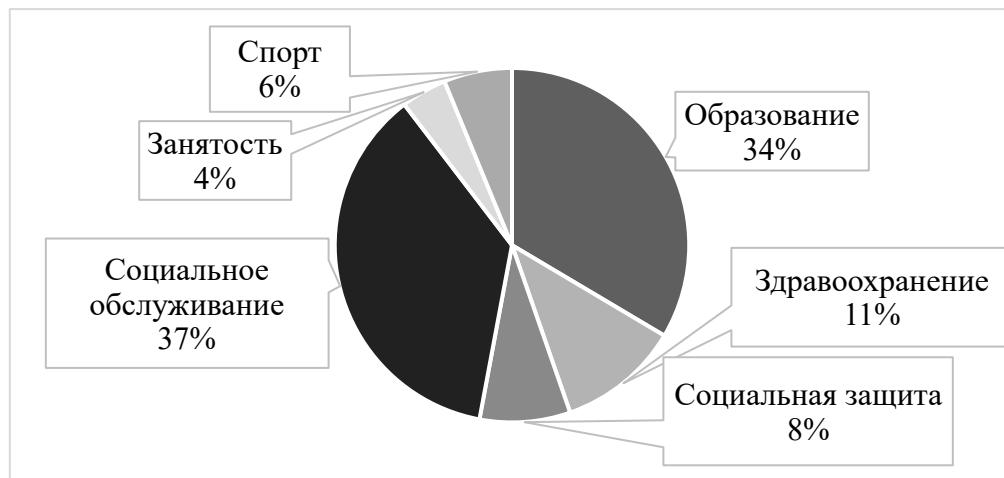
одной стороны, увеличение сроков реализации проектов приводит к удорожанию его стоимости реализации, однако, с другой стороны, ограничивает потенциально возможные инвестиционные возможности по участию инвесторов в более капиталоемких проектах. И, подводя итог, отметим, что ПСВ в РФ отличаются своей уникальностью в области социального развития и поддержки, что может стать ориентиром и для других участников реализации данной формы проектной деятельности.

**Таблица 5 – Статистика данных реализации ПСВ в РФ и в зарубежных странах**

Показатель	РФ	Зарубежные страны
Количество реализованных ПСВ	С 2019 г. – 10 проектов (доля 10,00% за период 2019 – 2024 гг.)	С 2019 года – 102 проекта
	С 2010 г. всего запущено 276 ПСВ	
Средний размер инвестиций в проектах СИБ	38,0 млн. руб.	3,7 млн долларов США
Количество инвесторов	1	В ¼ ПСВ - 1 инвестор,
В ¼/3 ПСВ - 2-3 инвестора,		
Макс – до 9 инвесторов		
Средний срок реализации ПСВ	От 18 до 40 месяцев	До 48 месяцев и более
Фактор уникальности	Все ПСВ уникальны	Рассматривается вариант тиражирования ПСВ

*Источник: составлено автором*

Несмотря на то, что реализация ПСВ в РФ является пилотной, за почти 6-летний период (начиная с конца 2019 года), результаты апробации механизма подкреплены успешными результатами: всего реализуется 13 проектов в 6 отраслях социальной сферы (7 из которых уже успешно завершены), в девяти субъектах РФ (в т.ч. в 4 субъектах по 2 проекта), общий объем инвестиционных вложений составляет почти 0,5 млрд руб., при этом наибольший объем вложений определен в сферах социального обслуживания (175,6 млрд руб.), образования (160,0 млрд руб.), здравоохранения (53,4 млрд руб.).



**Рисунок 3 – Основные направления реализации механизма ПСВ в РФ за период с 2019 по 2024 годы**

*Источник: составлено автором*

Анализ зарубежной и отечественной практик реализации данного механизма позволил определить особенности его реализации:

- инновационный инструмент – «объединяет принципы социальной ответственности и коммерческой выгоды [7]»;
- комплексно ориентированный инструмент – интегрирует возможности разных групп

стейкхолдеров;

- детерминированный инструмент – фокусирование на социальных проблемах.

Рассмотрим примеры проектов социального воздействия, реализованных на территории Российской Федерации за период с 2019 по 2025 годы.

Сфера социального обслуживания, согласно данным, представленным на рис.3, является приоритетным направлением реализации механизма проектов социального воздействия в нашей стране. В рамках данного направления представим несколько проектов.

Первый проект, был реализован (завершен) в Приморском крае - «Создание для малоимущих семей с детьми условий для преодоления трудной жизненной ситуации» (утв. Постановление Правительства Приморского края от 18.12.2020 №1048-пп). Заказчиком данного проекта выступило Министерство труда и социальной политики Приморского края, а организатором проекта (инвестором) - АО «Почта России».

Основной социальный эффект от реализации данного проекта был направлен на:

- создание условий для устойчивого преодоления малоимущими семьями с детьми трудной жизненной ситуации;
- выявление малоимущих семей с детьми, не состоящих на учете в органах социальной защиты населения;
- повышение мотивации к исполнению мероприятий и обязанностей в рамках социального контракта.

При реализации данного проекта были достигнуты следующие целевые показатели:

- выявлено малоимущих семей с детьми: план – 110, факт – 114;
- заключено социальных контрактов с малоимущими семьями с детьми: план – 270, факт – 349.

Безусловно, основной целью реализации проектов социального воздействия является достижение эффекта масштабирования посредством различных способов, инструментов. Относительно данного проекта важно отметить, что АО «Почта России» осуществляет информирование населения, проживающего в отдаленных населенных пунктах Приморского края, о мерах социальной поддержки на постоянной основе.

Следующий проект, который также будет представлен в рамках отрасли социального обслуживания, создан в Кемеровской области и находится еще в стадии реализации (до февраля 2026 года) - «Обучение и содействие в обеспечении занятости незрячих и слабовидящих людей и их родственников - Видимые возможности» (Постановление Губернатора Кемеровской области-Кузбасса от 29.09.2023 г. №112-пг; Постановление Правительства Кемеровской области-Кузбасса от 03.10.2023 г. №648).

Основной социальный эффект от реализации данного проекта был направлен на:

- создание системы, направленной на повышение качества жизни незрячих и слабовидящих людей и их родственников, за счет профессиональной самореализации, получения необходимых знаний, умений и навыков, реализации программы сопровождаемого трудаустроства.

Соответственно, целевыми показателями, отражающими социальный эффект от реализации данного проекта, являются:

- (200 инвалидов по зрению I-III группы в возрасте от 18-60 лет, имеющих образование не ниже основного общего) - >35,0%;

• трудоустроются / зарегистрируются в качестве ИП или самозанятых / перейдут на квалифицированный труд - >20,0%

• родственники, осуществляющие уход (>20 человек) – трудоустроются / зарегистрируются в качестве ИП или самозанятых - >40,0%

Проекты в отрасли «Образования» занимают второе место в общей структуре основных направлений реализации механизма ПСВ. Соответственно, представим несколько проектов.

В Р. Саха (Якутия) был реализован проект «Повышение образовательных результатов учащихся

Р. Саха (Якутия)» (Указ Главы Республики Саха (Якутия)» от 04.06.2019 г. №573; Постановление правительства Р. Саха (Якутия)» от 04.06.2019 г. №150), основным заказчиком которого выступило Министерство образования и науки Р. Саха (Якутия), организатором проекта (инвестором) - государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», АО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», исполнителем - ФГАОУ ВО НИУ ВШЭ.

Основной социальный эффект был заявлен следующий: рост образовательных результатов учащихся Хангаласского улуса (пилотная территория).

Успешная реализация проекта позволила достичь следующих целевых показателей:

- приняли участие: 27 школ (> 5 тыс. школьников, > 750 учителей);
- значение индекса, отражающего рост образовательных результатов: план – 0,350, факт – 0,436;
- превышение индекса над значениями, достигнутыми в сопоставимых улусах: план – 10,0%, факт – 13,0%.

Достижение эффекта масштабирования было достигнуто посредством: разработки 7-ми выработанных практик для масштабирования, рассмотренных на научном совете ФГАОУ ВО НИУ ВШЭ, а также распространения практики применения в Республике и в других проектах, в т.ч. при проработке новых ПСВ в других субъектах РФ.

Еще один проект в сфере образования, на который хотелось бы обратить внимание - «Кадры для лесопромышленного комплекса Костромской области» (утв. Постановлением Администрации Костромской области от 31.12.2022 №27-а), реализованным в Костромской области в 2022 году. Основной социальный эффект выражен в следующем:

- создание условий для профессиональной самореализации молодежи Костромской области в соответствии с личными интересами, индивидуальными особенностями и с учетом приоритетов развития лесного сектора региона;
- повышение мотивации молодежи Костромской области к трудовой деятельности по полученным профессиям и специальностям, востребованным для лесного сектора региона.

Соответственно, успешная реализация данного проекта отображена в достижении целевых показателей:

- численность школьников, которые поступили в СПО и ВУЗ на «лесные специальности»: план – 75 чел., факт – 94 чел.;
- численность выпускников СПО и ВУЗа, которые после обучения по лесной специальности трудоустроились и /или продолжили обучение по профилю: план – 30 чел., факт – 36 чел.

Заказчиком данного проекта выступил Департамент образования и науки Костромской области, организатором и исполнителем - Благотворительный фонд «Система».

Эффект масштабирования от реализации данного проекта направлен на создание профориентационных мероприятий (встречь, экскурсий, стажировок и др.). Передача полученного опыта планируется распространить на другие школы области.

Следующий проект, заказчиком которого выступило Министерство образования Камчатского края, организатором - Государственная корпорация развития «ВЭБ.ДВ», а исполнителем - ФГАОУ ВО НИУ ВШЭ, будет реализован до конца 2026 года в Камчатском крае и называется - «Создание многопрофильных (ресурсных) центров подготовки обучающихся на базе государственных общеобразовательных организаций Камчатского края» (утв. Постановление Правительства Камчатского края от 19.05.2022 №247-п). Основной социальный эффект от его реализации заявлен следующий:

- повышение эффективности общего образования как социально-профессионального лифта;
- создание возможностей для позитивной социализации и самореализации обучающихся по профессиональным образовательным программам;
- сокращение доли обучающихся, выбывающих из системы образования после 9-11 классов, не

преступивших к реализации образовательно-профессионального маршрута - более 27,0%.

В сфере здравоохранения, занимающую третью позицию в общей структуре, представленной на рис.3, представим следующие 2 проекта.

Первый проект был реализован в 2020 году в Приморском крае - «Увеличение количества граждан, вовлеченных в оценку состояния здоровья и создание условий для их дополнительного лекарственного обеспечения на дому» (утв. Постановление Правительства Приморского края от 18.12.2020 года №1049-пп).

Основной социальный эффект от реализации проекта был заявлен следующий:

- увеличение численности граждан, участвующих в диспансеризации;
- увеличение численности граждан, получающих лекарственные препараты на дому и передающих информацию о состоянии своего здоровья в медицинскую организацию.

Основные целевые показатели были достигнуты:

- доставка лекарственных препаратов на дом и передача информации о своем здоровье в медучреждении: план – 1283 чел., факт – 1367 чел.;
  - вовлечение в диспансеризацию: план – 5200 чел., факт – 9062 чел.

Уполномоченным органом (заказчиком) выступило Министерство здравоохранения Приморского края, организатором - АО «Почта России», а исполнителем - АНО «Центр создания безбарьерной среды и оказания социальных услуг людям с инвалидностью».

Масштабирование данного проекта стало возможным посредством доставки лекарственных средств на системной основе АО «Почта России» за счет средств краевого бюджета.

Второй проект, который невозможно оставить без внимания, был реализован в 2024 году в Свердловской области и называется - «Профилактика ожирения у детей 6-9 лет, проживающих в Свердловской области» (утв. Постановление Правительства Свердловской области от 24.03.2022 г. №187-пп). Его заказчиком выступило Министерство здравоохранения Свердловской области, организатором проекта (инвестором) - ООО «АГРОТОРГ», а исполнителем - АО «Почта России», АО ЦСМ.

Социальный эффект также был достигнут по всем заявленным разработчиками показателям:

- ранее выявление избыточной массы тела у детей 6-9 лет;
- апробация и внедрение эффективной комплексной модели снижения избыточной массы тела у детей и профилактики детского ожирения;
- формирование поведенческих механизмов для сохранения мотивации у ребенка и родителей к долгосрочному управлению весом, посредством информационной поддержки и дистанционного медицинского сопровождения.

Также были и достигнуты все целевые показатели:

- у детей 6-9 лет из г. Екатеринбурга стабилизировался или снизился показатель индекса массы тела: >400 чел.;
- дети 6-9 лет и их родители из г. Екатеринбурга находятся в программе по снижению веса не менее 1 года: >500 чел.;
- детей 6-9 лет с избыточной массой тела из Свердловской области выявлено: >400 чел.

## Заключение

Вышеперечисленные характеристики лишь в совокупности определяют исключительность и необходимость развития данного инструмента, однако, изучая зарубежные и отечественные источники, анализируя статистические данные, можно выделить, что данный непростой механизм при освоении и реализации сталкивается с большими ограничениями. Так С.В. Ефремов сформулировал их, выражая надежду на их дальнейшее преодоление:

1. При формировании ПСВ организаторы, инвесторы и исполнители ориентируются на краткосрочные сроки их реализации (без возможности их дальнейшего пролонгации в виде иных региональных проектов, программ);

2. Отсутствует стандартизированная система оценки социального воздействия от реализации проекта ввиду их много вариативности, неоднородности, отсутствия практик масштабирования и тд.;

3 Недостаточность узконаправленных специалистов, позволяющих развивать механизм ПСВ:

- в том числе среди уполномоченных органов власти (ввиду отсутствия распространенной практики масштабирования);

- в том числе организаторов (инвесторов): не имеющих распространенной российской практики оценки социального воздействия;

- в том числе среди исполнителей (неспособных корректно проанализировать уровень готовности принятия финансовых рисков);

4. Недооценка «взаимной инклузивности процессов» - в способности консолидации малых организаций, объединенных с целью привлечения крупных контрактов, вернуться к решению задач в своей области;

5. Отсутствие единой правовой, научно-методологической базы, базы данных оказывает влияние на возникновение асимметрии в понимании терминологического аппарата и практики его применения.

Подводя итог, важно отметить, что представленные проблемы являются скорее подталкивающим механизмом к формированию новой идеи развития инновационных механизмов осуществления предпринимательской деятельности, включающий анализ успешных зарубежных практик, создания академической среды, развития новых форм и их законодательное утверждение, развития норм права при осуществлении предпринимательской деятельности, создания государственных фондов развития, одновременно с этим учитывающих потребности российских граждан и их менталитет.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ от 21.11.2019 г. №1491 «Об организации проведения субъектами Российской Федерации в 2019-2024 годах pilotной апробации проектов социального воздействия» // СПС «КонсультантПлюс». – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_338827/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_338827/) (дата обращения: 11.07.2025).
2. Распоряжение ВЭБ.РФ от 26.12.2021 г. № Р-1086 «Об утверждении порядка проведения мониторинга и итоговой формы отчета» //URL: <https://vzb.rph/files/?file=c0363d34f8db412db87d351839dc2bed.pdf> (дата обращения: 11.07.2025)
3. Распоряжение ВЭБ.РФ от 26.12.2023 г. № Р-1337 «Об утверждении регламента принятия ВЭБ.РФ решений об осуществлении функции оператора проектов социального воздействия» //URL: <https://vzb.rph/files/?file=0f7890fd21e47b7a68b06e2f8b8ea134.pdf> (дата обращения: 11.07.2025).
4. Берлович, М. С. Социальные облигации и массовая культура: взаимосвязь и взаимовлияние / М. С. Берлович // Региональные варианты массовой культуры : Материалы IV Межвузовской студенческой конференции. К 270-летию МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, 17 ноября 2023 года. – Москва: Новое Время, 2024. – С. 31-39. – EDN IUBQXQ.
5. Васильева, Е. Ю. Социальные бонды: мировой опыт, перспективы в финансировании российских инфраструктурных проектов, оценка финансовой эффективности / Е. Ю. Васильева // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 8(109). – С. 1184-1189. – EDN WAISEQ.
6. Иванова, Н. В. Облигации социального воздействия: инновационный социально-экономический инструмент / Н. В. Иванова // Гражданское общество в России и за рубежом. – 2015. – № 2. – С. 8-11. – EDN TXIRCP.
7. Кармина, Р.Л., Социальные облигации как новый инструмент финансирования проектов в системе здравоохранения / Р.Л. Кармина, Ф.А. Кураков // Менеджер здравоохранения. 2025. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-obligatsii-kak-novyy-instrument-finansirovaniya-proektov-v-sisteme-zdravooohraneniya> (дата обращения: 11.07.2025).
8. Козинская, К. М. Механизмы финансовой поддержки социального предпринимательства в мировой практике / К. М. Козинская // Журнал экономической теории. – 2019. – Т. 16, № 4. – С. 836-841. – DOI 10.31063/2073-6517/2019.16-4.19. – EDN FMQJVJ.
9. Официальный сайт Казначейства Нового Южного Уэльса // [Электронный источник]: URL: <https://www.nsw.gov.au/departments-and-agencies/sustainable-finance/nsw-government-sustainable-debt-and-investment> (дата обращения: 11.07.2025)
10. Проекты социального воздействия в России: первые итоги 2022 года // [Электронный источник]: URL: <https://kiozk.ru/article/pozitivnye-izmenenia/proekty-socialnogo-vozdejstvia-v-rossii-social-impact-projects-in-russia> (дата обращения: 11.07.2025)
11. Федотова, О. В. Практика применения инструментов финансирования ESG-проектов в субъектах Российской Федерации / О. В. Федотова, О. А. Табекина, В. Ю. Дудина // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 11-3. – С. 505-512. – DOI 10.17513/vaael.3122. – EDN XLNFFO
12. Шулейко, О. Л. Социальные облигации как инструмент финансирования социального предпринимательства / О. Л. Шулейко // Тенденции экономического развития в XXI веке : Материалы IV Международной научно-практической конференции, Минск, 01 марта 2022 года. – Минск: Белорусский государственный университет, 2022. – С. 323-325. – EDN CUHNBV.
13. A new approach to tackle chronic Homelessness // [Электронный источник] URL: A New Approach To Tackle Chronic Homelessness | Premier of Victoria (дата обращения: 07.07.2025)
14. Callanan, L. From Potential to Action: Bringing Social Impact Bonds to the US. McKinsey & Company / L. Callanan, J. Law, L. Mendonca // [Электронный источник]: URL: <https://andeglobal.org/publication/from-potential-to-action-bringing-social-impact-bonds-to-the-us/> (дата обращения: 04.07.2025)
15. Costa, A. «Social impact bonds»: implications for government and non-profit organizations / A. Costa, P. Leoci, A. Tafuro // Review of Business and Economics Studies. – 2014. – No. 2. – P. 58-65. – EDN

ТМКМСТ.

16. Dayson, C. A Comparative Analysis of Social Impact Bond and Conventional Financing Approaches to Health Service Commissioning in England: The Case of Social Prescribing / C. Dayson, A. Fraser, T. Lowe // Journal of Comparative Policy Analysis. – 2020. – Vol. 22, No. 2. – P. 153-169. – DOI 10.1080/13876988.2019.1643614. – EDN CVORVD
17. Liebman, J. Social Impact Bond: A promising new financing model to accelerate social innovation and improve government performance / J. Liebman // [Электронный источник]: URL: [https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2011/02/pdf/social\\_impact\\_bonds.pdf](https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/issues/2011/02/pdf/social_impact_bonds.pdf)
18. Loxley, J. SIB: An Update / J. Loxley, M. Puzyreva // [Электронный источник] URL: translated. turbopages.org/proxy\_u/en-ru.ru.0b470221-686c0ac4-b3deb115-74722d776562/https/web.archive.org/web/20201101000521/https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/ManitobaOffice/2015/01/Social Impact Bond 2015 FINAL.pdf (дата обращения: 07.07.2025)
19. Mulgan, G. Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds / G. Mulgan, N. Reeder, M. Aylott // [Электронный источник] :URL: [https://www.academia.edu/74204210/Social\\_Impact\\_Investment\\_the\\_challenge\\_and\\_opportunity\\_of\\_Social\\_Impact\\_Bonds](https://www.academia.edu/74204210/Social_Impact_Investment_the_challenge_and_opportunity_of_Social_Impact_Bonds) (дата обращения: 11.07.2025)
20. Mulgan, G. Social innovation / G . Mulgan // [Электронный источник]: URL: <https://www.youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Social-Innovation-what-it-is-why-it-matters-how-it-can-be-accelerated-March-2007.pdf> (дата обращения: 11.07.2025)
21. Process Study of the U.S. Department of Labor's «Pay for Success». Pilots in two States: Final Report // [Электронный источник] URL: Process Study of the U.S. Department of Labors Pay for Success Pilots in Two States:Final Report (дата обращения: 07.07.2025)
22. Pue, K. Social Impact Bonds: Reflecting on Emerging Global Practice / Kristen Pue // [Электронный источник]: URL: (PDF) Social Impact Bonds: Reflecting on Emerging Global Practice (дата обращения: 04.07.2025)
23. Roth, L. Social Impact Bonds /L. Roth // [Электронный источник]: URL: <https://www.parliament.nsw.gov.au/researchpapers/Documents/social-impact-bonds/e-briefsocial%20impact%20bonds.pdf> (дата обращения: 11.07.2025)
24. Timmins, N. Bond project aims to cut rate of reoffending / N. Timmins // [Электронный источник] URL: Bond project aims to cut rate of reoffending (дата обращения: 07.07.2025)
25. The California endowment awards grant to social finance and collective health // [Электронный источник] URL: translated.turbopages.org/proxy\_u/en-ru.ru.0b470221-686c0ac4-b3deb115-74722d776562/https/web.archive.org/web/20131202232608/http://socialfinanceus.org/sites/socialfinanceus.org/files/FresnoAsthma Demonstration Project Press Release.pdf (дата обращения: 07.07.2025)

# «Social impact projects» as a mechanism for implementing impact projects adapted to the Russian market

**Vinogradova Elena Konstantinovna**

Intern of the Department,  
Tver State University, Tver, Russian Federation  
Email: vek.work@mail.ru

**Tsurkan Marina Valерьевна**

Doctor of Economics, Professor,  
Tver State University, Tver, Russian Federation  
Email: 080783@list.ru

## KEYWORDS.

social impact projects,  
impact projects, sustainable  
development, Social Impact  
Bond, social impact bonds,  
social impact

## ABSTRACT.

The purpose of the article is to highlight the features of organizing a pilot testing of the mechanism for implementing social impact projects in the Russian Federation. The scientific novelty lies in the results of the analysis and comparison of the generally accepted (international) mechanism for implementing Social Impact Bond (hereinafter referred to as SIB) and the mechanism adapted to the project (program) practice of implementing social events in the Russian Federation - social impact projects (hereinafter referred to as PSV). The main part of the article is divided into four main sections. The first section is devoted exclusively to the international experience of implementing SIB. At the same time, the stages of implementing the SIB mechanism with an expanded specification of stakeholders are presented schematically, and the advantages of using this mechanism are determined for each of them. In addition, common international industry areas for implementing the SIB mechanism are provided with a link to current operating organizations. The second section of the work is devoted to the domestic practice of implementing the adapted version of the SIB mechanism in the Russian Federation - PSV. As part of the analysis, the stages of implementing PSV were also schematically presented with the identification of all stakeholder groups, focusing exclusively on the regulatory framework and data provided by the main operator of PSV in the Russian Federation - VEB.RF. The final part of the study was devoted to determining the advantages of using this pilot project by the regions of our country. Particular attention was paid to the volumes of attracted investment funds, and additional industry-specific specification of the implemented (planned for completion) projects (programs) was carried out. In conclusion, the authors, focusing on current domestic publications, formulated proposals aimed at the hope of prolonging the use of this mechanism for implementing social projects, by eliminating the errors already identified based on the information received about completed projects (programs).

# Эволюция научной школы глобальных цепочек стоимости и перспективы ее дальнейшего развития

**Горшков Илья Алексеевич** 

Студент

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: gorshkov1424@yandex.ru

**Сапир Елена Владимировна** 

Доктор экономических наук, профессор

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: sapir@uniyar.ac.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

глобальные цепочки стоимости, теоретические основы ГЦС, методологические аспекты ГЦС, перспективные направления исследования ГЦС, фрагментация, интернационализация

## АННОТАЦИЯ.

Современная международная торговля характеризуется сложной системой производственно-сбытовых связей, в которые вовлечены многонациональные компании различных юрисдикций и отраслей мировой экономики. На текущем этапе международное производство организовано в формате глобальных цепочек стоимости (далее – ГЦС), предполагающих организованную последовательность операций по созданию готового продукта. Теоретические подходы к изучению ГЦС на протяжении более четырех десятилетий находятся в состоянии непрерывного развития, отражая актуальные тенденции и специфику мирового хозяйства. В настоящем исследовании решается задача систематизации теоретико-методологических подходов к пониманию и изучению межстрановых цепочек стоимости. Авторами раскрываются особенности современного этапа их развития в условиях развертывания процессов регионализации производственных сетей, перехода развитых стран к цифровой и низкоуглеродной экономике, а также усиления многообразных кризисных шоков. Методологическую основу проведенного исследования составил библиографический и контент анализ фундаментальных работ в области ГЦС, опубликованных с 1980-х годов и по настоящее время. В результате анализа было установлено, что современные исследования в большей степени посвящены отраслевой и фирменной специфике цепочек стоимости, проблемам количественной оценки межстрановых и межотраслевых взаимосвязей. В то же время было обнаружено, что существующий теоретико-методологический базис исследования ГЦС в недостаточной степени раскрывает особенности трансформации стоимостных цепочек, обусловленной усилением роли цифровых услуг в производственном процессе. По нашему мнению, необходимо дополнительное исследование в области устойчивости ГЦС к внешним шокам, а также оценка потенциальных выгод и издержек регионализации хозяйственных связей.

**JEL codes:** F20; F23; F60; M16

**DOI:** <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-124-140>

**Для цитирования:** Горшков, И.А. Эволюция научной школы глобальных цепочек стоимости и перспективы ее дальнейшего развития / И.А. Горшков, Е.В. Сапир - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.124-140. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

В контексте активного межстранового экономического взаимодействия неотъемлемым элементом международной торговли становится обмен промежуточными товарами, на долю которого приходится более половины всего мирового несырьевого экспорта. Порядка 80% глобальной торговли связаны с глобальными производственными системами, как правило, координируемыми

ТНК через внутрифирменную торговлю, контрактные, лицензионные или франчайзинговые отношения, прямые сделки, где принимает участие ТНК [1]. Такие отношения свидетельствуют о трансформации мировой торговли, где всё большее значение обретает торговля промежуточными товарами, перемещаемыми вдоль цепочек стоимости от одной стадии к другой.

В современной мировой экономике сформировалась модель распределенного производства продукта. Согласно ей, технологические процессы локализованы на различных географических участках, что позволяет сократить издержки, повысить эффективность и гибкость производственного процесса. В ходе такого распределения конечный продукт создается компаниями нескольких государств, имеющими специализации в отдельных технологических областях. Таким образом, страны специализируются не на производстве единичного продукта, а на выполнении определенной функции производственного процесса. Основными субъектами в мирохозяйственных связях становятся не национальные структуры различных отраслей, а организованные в форме глобальных цепочек создания стоимости компании разных стран.

На современном этапе в системе мирохозяйственных связей наблюдаются процессы усиления регионализации производственно-сбытовых цепочек (увеличение влияния региональных блоков, сокращение цепочек поставок, перенос производств в дружественные юрисдикции). Отмечается также рост доли цифровых услуг в стоимости готовой продукции, создаваемой как в развитых, так и развивающихся странах мира. Кроме того, актуальный кризис международных экономических отношений обуславливает усиление роли государств в регулировании внешней торговли и инвестиций. Целью настоящего исследования являлась систематизация научного знания в области ГЦС международного производства, спецификация актуальных теоретических и методологических аспектов, а также определение дальнейших перспектив и направлений эволюции научной школы с учетом актуальных тенденций развития международного хозяйства.

Статья структурирована следующим образом. В разделе «Материальная основа школы глобальных цепочек стоимости» отражены основные исторические предпосылки в формировании транснациональных цепочек стоимости, предопределившие становление начальных теорий ГЦС. Раздел «Теоретический обзор проблемы и эволюционное развитие концепции ГЦС» содержит систематизацию основных научных результатов в понимании сущности глобальных цепочек стоимости, научных проблем и исследовательских вопросов. В разделе «Методологические опоры концепции глобальных цепочек стоимости – основа развития национальных внешнеэкономических стратегий» описаны актуальные подходы к пониманию постадийной природы международных цепочек создания стоимости, соотношения отдельных операций по созданию готового продукта и изложены особенности фирменного и странового подходов к анализу развития ГЦС, оценке положения стран, отраслей и отдельных компаний в системе глобальных производственных связей. В заключительном разделе «Перспективные направления развития научной школы ГЦС» представлено авторское понимание актуальных вызовов дальнейшему развитию теории и методологии ГЦС.

### **Материальная основа формирования глобальных цепочек стоимости**

Интернационализация производства как фактор развития ГЦС.

Феномен глобальных цепочек стоимости является результатом постепенного развития двух тенденций формирования международного рынка и межстранных взаимодействия: интернационализации и фрагментации. Интернационализация выступает одним из наиболее актуальных процессов развития современных транснациональных связей. В эпоху глобализации, активного развития международных экономических связей всё большую роль обретает межстрановое взаимодействие. В общем виде интернационализация может пониматься как выход явления за рамки нации, государства [2]. С точки зрения исследователей в макроэкономической области, Перского Ю.К. и Новиковой П.В. [3], термин рассматривается в качестве процесса развития устойчивых международных связей, основанных на международном разделении труда.

Интернационализация производства в процессе развития преодолела несколько этапов. На

начальных стадиях она предполагала простую международную торговлю. В настоящее время явление представляет собой сложную форму международных экономических связей, в условиях которой производство одной страны становится частью мирового производственного процесса, увеличивается объём торговли промежуточными компонентами, а конечный продукт создается усилиями ряда стран. Можно выделить два периода, в течение которых термин претерпевал изменения: ранний и современный. Под ранним этапом мы понимаем период 70–90-х годов XX века, когда доля промышленного производства в странах большой семерки стала резко сокращаться, а в развивающихся – увеличиваться [4]. Современный этап рассматривается как период усложнения и активного развития глобальных цепочек стоимости в производственном процессе (табл. 1)

**Таблица 1 – Эволюция трактовки понятия «интернационализация» в конце ХХ – начале ХХI вв.**

Термин	Определение термина	
	На раннем этапе (70-90-е гг. ХХ в.)	В современных условиях (нач. ХХI в.)
Интернационализация	«Перенос деловой активности фирмы за пределы государства в форме экспорта товаров, услуг и капитала» [5]; усиление внешнеэкономических связей и взаимозависимости стран, участие стран в мировом хозяйстве, влияние на международные экономические отношения [6]	Перемещение капитала за границы страны его происхождения, создающее международные бизнес-единицы, подконтрольные отечественным компаниям с точки зрения собственности на капитал [7, С. 137]; процесс развития международных экономических связей, основанный на международном разделении труда, и выводе базового производственного цикла за пределы страны; процесс выхода за национальные рамки звеньев воспроизводственного процесса [8]
Потоки ресурсов	Товары, услуги, капитал	Готовая продукция, промежуточные компоненты, капитал, услуги, информация, технологии, менеджмент
Основные формы интернационализации	Экспортная, импортная торговля, вынос производства за рубеж	Экспортная, импортная торговля; перенос стадий производственного цикла; франчайзинг; лицензионное, контрактное, субконтрактное производство; организация совместных предприятий (СП); ПИИ; интернационализация коммуникаций; аутсорсинг; создание дочерних предприятий в иностранных юрисдикциях.

*Источник: составлено авторами.*

В современных условиях под понятием «интернационализация» чаще рассматриваются процессы, в ходе которых часть производственного цикла выводится за национальные границы одного государства. В сравнении с ранним этапом внешнеэкономические связи стали проявляться не только в перемещении через границы товаров, услуг, капитала, но и промежуточных товаров,

информации, менеджмента, технологий. На данный момент наиболее распространёнными формами проявления интернационализации следует считать процессы, способствующие организации трансграничных цепочек стоимости: договорные отношения, ПИИ, СП, аутсорсинг.

Ключевым в определении интернационализации в настоящее время является перенос стадий производственного процесса; снижение доли одной страны в создании конечного продукта и распределение этого процесса на мировое пространство; перенос деловой активности за рубеж [7, с. 10]; повышение роли международного разделения труда и трансграничной промышленной кластеризации [9]. Таким образом, интернационализация не ограничивается торговыми и капитальными потоками, а включает в себя ряд процессов, способствующих формированию межстрановой производственной системы.

На современном этапе развития интернационализации происходило активное вовлечение развивающихся стран в международную торговлю. Крупные ТНК в интересах экономии издержек размещали на территории этих государств наименее прибыльные стадии производственной цепочки, от чего выигрывали и инвестор, и страна-реципиент. Рассмотрим динамику объемов экспорта стран с различными уровнями развития экономики в период с 1990–2023 гг., чтобы оценить вклад развивающихся стран в международную торговлю на различных временных отрезках (табл. 2).

Выбор указанных временных интервалов обусловлен проявлением отдельных тенденций развития международной торговли в эти годы. В период с 1990–2000 были представлены первые концептуальные работы, описывающие организацию в форме ГЦС, произошла революция в информационно-коммуникационном секторе, которая упростила перемещение идей за границу и дала новый толчок развитию интернационализации [4, с. 19]. В 2000–2010 годах наблюдался наиболее активный период развития мирохозяйственных связей и международных производственных цепочек. Период 2010–2020 годов можно рассматривать как этап восстановления мировой экономики после её дисбаланса, возникшего вследствие финансового кризиса. Для 2023 года характерен подъем мировой экономики после пандемийного периода и процесс реструктуризации трансграничных цепочек поставок.

**Таблица 2 – Динамика объемов экспорта товаров отдельных групп стран (млрд долл.) и их доли в мировом экспорте (%) в конце XX – начале XXI вв.**

Год	1990		2000		2010		2020		2023	
	Объем	Доля	Объем	Доля	Объем	Доля	Объем	Доля	Объем	Доля
Мир, всего	3497,0	100,0	6449,9	100,0	15295,9	100,0	17649,8	100,0	23813,4	100,0
Развивающиеся страны	779,4	22,3	1902,6	29,5	6076,1	39,7	7604,7	43,1	10481,4	44,0
Развитые страны	2717,6	77,7	4547,3	70,5	9219,8	60,3	10045,0	56,9	13332,0	56,0
Развивающиеся страны без Китая	717,3	20,5	1653,4	25,6	4498,4	29,4	5014,8	28,4	7102,1	29,8

Источник: составлено на основе данных UNCTADstat – Trade in goods and services [Электронный ресурс] // URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TradeMatrix> (дата обращения: 15.06.2025).

Заметный рост как объемов экспорта, так и занимаемой доли в мировом экспорте показали развивающиеся страны, где ключевую роль принял Китай, увеличивший долю на 12,415 п.п. с 1990 г. к 2023 г. Рост объемов внешней торговли развивающимися странами демонстрирует восходящую тенденцию со среднегодовым темпом прироста на 8,19% в течение всего периода, в то время как динамика экспорта группы развивающихся стран без Китая характеризуется 7,19%-ый среднегодовым приростом. Для экспорта развитых стран характерен среднегодовой прирост на 4,94%. Несмотря на незначительную разницу в среднегодовых темпах прироста, развивающиеся страны за 33 года увеличили объем экспортной продукции практически в 13,45 раз, в то же время, развитые страны - всего в 4,9 раза. Во многом значительный рост экспорта развивающихся стран состоит в активном

встраивании экономических субъектов в глобальные цепочки стоимости и взаимодействии стран с передовыми государствами в ходе создания сложных продуктов, совместного развития производства.

Таким образом, в течение обозначенного периода отслеживается возрастающая роль развивающихся стран в мировом производстве, расширение географии производства товара и его отдельных частей. В совокупности, увеличение объемов экспорта стран с «догоняющей» экономикой и высокая доля торговли промежуточными товарами между странами, позволяют сделать вывод об активном участии развивающихся стран в ГЦС.

Подводя итог, процесс интернационализации в современном понимании стал основой для формирования межстрановых отношений, в рамках которых ряд стран начал специализироваться на отдельных этапах производства, что дало современным международным компаниям возможность размещать на их территории отдельные звенья производственного процесса – формировать единый комплекс по созданию конечного продукта. На современном этапе процесс интернационализации находит выражения в стратегических альянсах, слияниях и поглощения, аутсорсинге и т. д. Тем временем развивающиеся страны содействуют транснациональным компаниям, создавая привлекательные условия для размещения на их территории иностранного капитала и локализации трудоемких стадий производственного процесса.

### Фрагментация как основа формирования ГЦС

Важной предпосылкой формирования глобальных цепочек стоимости стала фрагментация производственного процесса, получившая широкое распространение в период активного развития международной кооперации и организации более сложных цепочек производства. Под фрагментацией производства часто понимают международное разделение производственного процесса и перенесение его частей за границу с использованием местной рабочей силы [10]. Явление описывает разделение производственного процесса на отдельные стадии или сегменты, каждый из которых специализируется на отдельной фазе, на которой он работает наиболее эффективно относительно других вариантов. В результате фрагментации производства стоимость продукции добавляется на каждом этапе [11, с. 11]. Процесс фрагментации совершенствовался долгие годы, и с постепенным удешевлением издержек коммуникации, транспортировки оборудования и перемещения рабочей силы и идей процесс стал набирать обороты. Основное внимание стало уделяться размещению структурных подразделений за рубежом за счет использования преимущественно местной рабочей силы, обучаемую или контролируемую более опытными специалистами головной компании. Штаб-квартира, как правило, перемещает за границу свои ноу-хау и технологии для налаживания производственного процесса. Идеи фрагментации производства и аутсорсинга не являются новыми. Главное отличие подобных процессов на стадии зарождения от существующих заключается в масштабах их проявления: на современном этапе наблюдается более высокая степень раздробленности (фрагментации) производства за счет внедрения передовых технологий.

Обобщая вышесказанное, сформулируем основные особенности развития глобальных цепочек стоимости на базе фрагментации.

Во-первых, для производственной фрагментации необходимо, чтобы издержки для обеспечения стабильного и эффективного функционирования вынесенной стадии производственного процесса не превышали издержек, требуемых для обеспечения работы этого фрагмента в изначальном государстве.

Во-вторых, согласно исследованиям Р. Болдуина, первому «отделению» (разделению, unbundling) производства от потребления способствовало снижение торговых издержек, что повлекло за собой дробление мира на два лагеря: развитые страны (т.н. «Север» или «North») и развивающиеся (т.н. «Юг» или «South») [4, с. 5]. Это произошло вследствие сочетания снижения торговых издержек и по-прежнему высоких расходов на коммуникацию.

В-третьих, второй стадии «разделения» дала начало революция в сфере информационно-коммуникационных услуг, благодаря которой значительно сократились издержки контроля и

координации, что позволило выносить некоторые звенья производства на территории дальнего зарубежья и осуществлять управление на больших расстояниях.

В-четвертых, на этапе второго «разделения» фирмы из развитых стран стали перемещать свой маркетинг, менеджмент, ноу-хау совместно с производственными звеньями в целях бесшовной связи оффшорные звенья производства с подразделениями, расположеннымными в странах происхождения.

Резюмируя на основании ранее изложенных положений, можно сделать ряд выводов. Первое – ГЦС формировались на основе углубления интернационализации, которая эволюционировала от простой торговли к сложным формам разделения труда. Второе – ГЦС стали возможны благодаря дроблению производственных процессов на отдельные стадии, локализованные на географических участках с наиболее выгодными условиями ведения деятельности. Третье – цифровизация процессов, снижение транспортных и коммуникационных издержек позволили эффективно организовывать многостадийное производство, распределенное по разным континентам.

### **Теоретический обзор проблемы и эволюционное развитие концепции ГЦС**

В условиях активного использования ГЦС для организации современных бизнес-процессов и их усложнения представляется актуальным структурировать и рассмотреть подходы к изучению этого феномена с точки зрения различных исследователей. На данном этапе будут рассмотрены взгляды различных исследователей на явление ГЦС, определены релевантные трактовки термина и составлено авторское определение, учитывающее разные стороны феномена.

Полученные результаты и знания в области изучения глобальных цепочек стоимости, используемые в качестве основы для последующих исследований будут рассмотрены нами как теоретические подходы. По мере появления работ, нацеленных на изучение цепочек стоимости, в оборот стало входить всё больше новых понятий: фрагментация, оффшоринг, мультистадийное производство, цепочки создания стоимости, глобальная специализация производства и т.д. Со временем первоначальный термин «глобальных товарных цепочек» (commodity chain) стал заменяться на «глобальные цепочки стоимости» и аналогичные им. Суть концепции ГЦС заключается в подходе к процессу создания конечной стоимости продукта или услуги как совокупности последовательных видов деятельности, требуемых для прохождения продуктом полного производственного цикла от стадии зарождения до доставки продукта конечному потребителю [12].

Т. Стерджен определяет цепочки стоимости как последовательность взаимосвязанных производственных и технологических операций, соединяющих воедино поставку ресурсов, производство, потребление и обслуживание готовых товаров и услуг [13]. Автор отмечает, что цепочки создания стоимости варьируются в зависимости от масштабов и видов деятельности. Кроме того, зачастую является полезным сегментирование цепочек стоимости для аналитических целей. Термин «value thread» Т. Стерджен предлагает использовать для обозначения конкретного вида деятельности по созданию продукта, которая в тот же момент выступает составляющей более широкого спектра видов деятельности и динамических конфигураций, воплощённых в цепочке стоимости. «Value thread» рассматривается как одно из звеньев цепочки стоимости, характеризующееся выполнением определенных операций над продуктом. Он вводит данное понятие для отражения определенных стадий производственного процесса, что позволяет создать более подробное и ясное представление о динамичной и сложной цепочке создания стоимости как процесса. Понятие ГЦС исследователь раскрывает как механизм наращивания стоимости в процессе создания продукта, включающем маркетинговую, сбытовую, исследовательскую и производственную стадии. Данное определение относится к идеи простой цепочки стоимости.

Позже М. Портер доработал эту концепцию и использовал вместо понятия «товарной цепочки», «цепочки стоимости» термин «цепочки создания стоимости» или «цепочки добавленной стоимости» (value-added chain). В своих трудах М. Портер делает акцент на цепочках создания стоимости как на одном из значимых конкурентных преимуществ фирмы. Он отмечает, что цепочка создания стоимости фирмы и то, как она осуществляет свою деятельность, отражает её историю, стратегию и подход, с

помощью которого она реализует поставленную стратегию, лежащую в основе её деятельности [14, с. 91]. Первоначально простая цепочка создания стоимости была представлена четырьмя стадиями: исследования и разработки, производство, маркетинг, продажи. М. Портер доработал её и расширил (расширенная цепочка) с помощью разделения процесса производства на более конкретные этапы (проектирование, производство, маркетинг, дистрибуция, и дополнительные услуги, направленные на поддержание ценности и её приращение). Впоследствии процессы добавления стоимости внутри компании были разделены на основные и вспомогательные. Была предложена модифицированная схема цепочки стоимости с выделением звеньев, создающих наибольшую часть стоимости (рис.1).



**Рисунок 1 – Структура расширенной цепочки создания стоимости по М. Портеру**

Источник: составлено авторами на основе [14].

Дальнейшее развитие данной проблематика получила в работах Пенроуз Э.Т. [15] Исследователь обосновывала организацию построения межфирменных цепочек создания стоимости согласно ресурсной концепции. Стремление компаний к кооперации объяснялось наличием у них специфических ресурсов, которые могли быть привлекательны с точки зрения уменьшения издержек. Форма коопераций таких фирм могла быть построена на рыночных отношениях путём, например, лицензионных соглашений или организована в виде вертикальной интеграции. При этом, если виды деятельности компаний относительно совместимы, то с большей вероятностью рассматривалась интеграция, и напротив, если виды деятельности компаний имеют низкую комплементарность, то они, скорее всего, будут координироваться рынком.

Г. Джереффи и К. Фернандес-Старк [16] отмечают, что цепочка стоимости описывает полный набор видов деятельности, которые фирмы и работники реализуют с целью доведения продукта от стадии идеи до конечного использования. В 1994 году Джереффи внес решающий вклад, объединив эвристический и описательный подход М. Портера в аналитическую концепцию. Его основной вклад заключается в переводе дискуссии с описания того, «что есть», на то, «зачем это есть» и «как это есть». Идея автора состояла в придании рыночной власти и структуре управления ключевой роли в регулировании и координации отношений между фирмами. Систему межфирменных отношений, координируемую одной фирмой-лидером, Джереффи обозначил как глобальная цепочка. С управлеченческой позиции взаимоотношения между участниками ГЦС могут быть основаны на [17]:

- акционерном участии: звенья цепочки организованы в рамках акционерного общества и могут быть представлены в виде дочерних компаний, филиалов, а их взаимодействие осуществляется в рамках управления корпорацией;

- контрактном участии: взаимодействие с поставщиками компонентов осуществляется на контрактной, лицензионной или договорной основе, без какого-либо акционерного контроля ТНК

как материнской компании.

Следует отметить, что в реальной практике, как правило, отсутствуют подобные формы координации ГЦС в их «чистой» форме, так как в большинстве случаев происходит смешение особенностей каждой из форм, их взаимодополнение. При этом смена системы управления может происходить так же динамично, как смена или появление новых поставщиков в товарной цепочке. На сегодняшний день ГЦС являются не только формой организации производственного процесса и аналитической конструкцией, но и инструментом международного экономического регулирования.

Большинство авторов рассматривало глобальные цепочки стоимости в контексте изучаемой ими проблемы или сферы хозяйственных отношений. Например, М. Порттер изучал ГЦС с точки зрения конкурентного преимущества и альтернативного способа выхода на внешний рынок. Р. Каплински раскрывал особенности расположения развивающихся и развитых стран на различных уровнях цепочек стоимости. Российские авторы уделяют большее внимание государственной поддержке научно-технологического прогресса [18], эффектам включения российских предприятий в ГЦС и факторам, препятствующим этому процессу [19, 20] специфике устройства ГЦС в отдельных отраслях [21, 22] (табл. 3).

**Таблица 3 – Ключевые определения экономической категории «глобальные цепочки стоимости» в научной литературе**

Автор	Определение	Исследовательский фокус
В.Б. Кондратьев [11, с. 13]	Последовательность основных бизнес-процессов или стадий производственного цикла, включающая проектирование, производство, маркетинг, дистрибуцию и послепродажное обслуживание.	Особенности ГЦС в различных отраслях экономики.
Н.А. Волгина [23]	Ряд взаимосвязанных стадий производства, структурированных в виде вертикальной цепочки, включающей в себя процесс проектирования, производства, деятельность по закупке ресурсов, доставке продукта до потребителя. Глобальные цепочки стоимости подразумевают размещение фаз производства на различных географических участках регионов, стран.	Эволюция цепочек стоимости, влияние промышленной политики на организацию производства.
Европейская экономическая комиссия ООН [24]	Совокупность видов деятельности, в процессе которых создается добавленная стоимость, товар или услуга проходят каждую стадию: замысел, проектирование, производство, маркетинг, реализация и обслуживание на пути к потребителю. Сложность цепочек создания стоимости зависит от специфики отдельных стран и фирм.	Теоретическое объяснение явления ГЦС как элемента организации современного производства.
М. Порттер [14, с. 73]	Набор последовательных видов деятельности, реализуемых фирмами (проектирование, производство, маркетинг, доставка и поддержка продукта), в процессе которых создается конечный продукт, тогда как сами виды деятельности разделяются на основные и поддерживающие.	Позиционирование участия в ГЦС как весомого конкурентного преимущества фирмы и способа выхода на внешний рынок

Автор	Определение	Исследовательский фокус
	Способ использования цепочки стоимости, определяется историей фирмы, стратегией, реализацией этой стратегии и структурой национальной экономики.	
Р. Каплински [25]	Полный набор действий, требуемый для доведения продукта от идеи, через различные стадии производственного процесса, до доставки конечному потребителю и утилизации после использования.	Формирование комплексного подхода к понятию ГЦС в аналитических целях
Г. Джереффи, К. Фернандез-Старк [16, с. 7]	Полный перечень видов деятельности, которые фирмы и работники реализуют с целью доведения продукта от стадии разработки до конечного использования	Комплексное изучение феномена ГЦС.
Т. Стерджен [26]	Последовательность продуктивных действий (т.е. создающих добавленную стоимость), ведущих продукт к конечному использованию. Так же автором было введено понятие составляющей цепочки стоимости - <i>value thread</i> , представляющее собой набор действий, основанных на работе с конкретным продуктом, встроенных в более крупную совокупность - цепочку стоимости.	Сравнительный анализ понятий «цепочка стоимости» и «производственная сеть»
А. Феллер, Д. Шанк, Т. Калламан [27]	Последовательных действий, на каждом из которых к продукту добавляется ценность, тем самым создавая конечный товар для потребления. При этом поток «ценности» движется параллельно этапам производства, а не противоположно им, как в цепочках поставок.	Сравнение «цепочек поставок» и «цепочек стоимости», концептуализация разнонаправленного движения «ценности»
Р. Джонсон [28]	Явление, при котором этапы производства отдельных товаров разделены и разбросаны по разным странам.	Измерение ГЦС на микро- и макроуровне.

Источник: составлено авторами.

Таким образом, опорным элементом категории «цепочка стоимости», определяемой каждым приведенным автором, является совокупность последовательных действий, в процессе осуществления которых к продукту добавляется стоимость, доводя его от стадии разработки до стадии готовности к конечному использованию. При этом, ряд авторов выделяет особенности термина в зависимости от избранного ими подхода к изучению понятия: в цепочках стоимости ценность продукта увеличивается на каждой стадии, двигаясь попутно с цепочкой стоимости (А. Феллер, Д. Шанк, Т. Калламан); цепочки стоимости играют значительную роль в приобретении конкурентных преимуществ на рынке и в упрощении выхода фирмы на внешний рынок (М. Портер); *value thread* как набор («развертка») операций по добавлению стоимости в составе более крупной цепочки стоимости (Т. Стерджен).

В результате изучения отечественной и зарубежной научной литературы представляется целесообразным сформировать общее авторское определение глобальных цепочек стоимости как набора взаимосвязанных, последовательных стадий производственного процесса, размещенных в различных географических локациях, на каждой из которых происходит приращение стоимости к продукту. Современные ГЦС, таким образом, характеризуются: (1) вертикальной структурой

торговых потоков, (2) мультилокальным транснациональным размещением бизнес-процессов, (3) высокой долей издержек координации в стоимости конечного товара, (4) многостадийностью производственного процесса, (5) изменением сложности цепочек в зависимости от фирменной и страновой специфики.

### **Методологические опоры концепции глобальных цепочек стоимости – основа развития национальных внешнеэкономических стратегий**

Парадигма глобальных цепочек создания стоимости представляет собой важный инструмент разработки стратегии развития страны и отдельных отраслей в условиях международной конкуренции. Опираясь на ГЦС-ориентированный поход, страна может проводить политику, направленную на укрепление положения в цепочке создания стоимости, сменив прямое участие на обратное с более высокой добавленной стоимостью работ. Раньше предпочтительным представлялась концентрация стадий производства с наибольшим накоплением добавленной стоимости, т. е. на стадиях близких к реализации готовой продукции. На современном же этапе, согласно теории «улыбающейся» кривой (рис. 2), наиболее выгодным является движение по звеньям цепочки к стадиям с более высокой добавленной стоимостью [29, с. 201]. Если раньше страны конкурировали между собой в попытках обеспечить национальный товар наибольшими преимуществами перед иностранным; сейчас конкурентная борьба ведется за более выгодные места в цепочках стоимости при создании одного товара. Обеспечение условий создания высокой добавленной стоимости напрямую зависит от уровня технологического прогресса, так как именно научно-технологический прогресс способствует открытию наиболее доходных и сложных стадий производства.



**Рисунок 2 – Нарастание добавленной стоимости на отдельных стадиях ГЦС – модель «улыбающаяся» кривая**

Источник: составлено авторами на основе [29].

Г. Джереффи, Дж. Хамфри и Т. Стерджен расширили возможности прикладного использования концепции ГЦС в хозяйственной практике и экономической политике государства, выделив пять ключевых форм организации межфирменных отношений в цепочке стоимости [30]:

- Рыночная (Markets) – характеризуется наименьшей зависимостью компаний от действий друг друга, компании являются независимыми в имущественном, правовом и экономическом отношении;
- Модульная (Modular value chains) – как правило, поставщики в модульных цепочках создают продукт по запросам потребителя, которые могут в большей или меньшей степени уточнены.
- Отношенческая (Relational value chains) – наблюдается комплексное взаимодействие поставщика и покупателя, которое зачастую создает потенциальную взаимозависимость и высокий уровень специфичных активов. Подобная система может существовать за счет репутационных, семейных или этнических связей;
- Захватническая (Captive value chains) – малые поставщики зависят от более крупных игроков.

Смена основного закупщика на нового может привести к дополнительным расходам, связанным с поиском покупателя, адаптации производства и производимого продукта под его запросы. Зачастую такие фирмы характеризуются высокой степенью контроля ведущей фирмой;

– Иерархическая (Hierarchy) – характеризуются вертикальной интеграцией, где доминирующей составляющей является штаб-квартира, которая руководит дочерними и зависимыми компаниями.

С точки зрения участия национальных хозяйствующих субъектов в глобальных цепочках стоимости в литературе выделяются два направления [31]: страновой стратегический подход (изучает перспективы ГЦС с точки зрения страны) и фирменный стратегический подход (изучает перспективы ГЦС с позиции фирмы) (табл. 4). Соответственно существуют две теоретические школы, изучающие ГЦС – «интернационализм» и «индустриализм» [32]. «Интернационалисты» отводят важную роль в формировании цепочек стоимости макроуровню и соответствующим исследованиям, в то время как «индустриалисты» рассматривают микроуровень, концентрируя свое внимание на локальных исследованиях, опьите отдельных отраслей.

**Таблица 4 – Основные направления изучения глобальных цепочек стоимости в контексте формирования национальных внешнеэкономических стратегий**

Аспект	«Фирменный» стратегический подход	«Страновой» стратегический подход
Взаимосвязь ГЦС и экспортно-импортных потоков	ГЦС рассматривается как сеть фрагментированных поставок, осуществляемых из разных стран и регионов мира отдельными производственными звеньями, регулируемых управляющей компанией (ТНК)	ГЦС объясняют встраивание экспорта в импортные потоки, т.е. как экспорт включает ранее импортированную иностранную и созданную (отечественную) добавленную стоимость
Разделение труда и товарные потоки в ГЦС	ГЦС преимущественно представлены в секторах, участвующих во внутриотраслевом международном разделении труда на уровне создания компонентов и узлов (автомобилестроение, электроника)	Весь экспорт и импорт принимается как часть цепочки добавленной стоимости
Роль инвестиций и торговли	Инвестиции и торговля выступают взаимодополняющими элементами и одновременно альтернативными моделями внешнеэкономической деятельности. Фирма может выйти на зарубежный рынок также с помощью учреждения филиалов и дочерних компаний	Инвестиции необходимы для реализации экспортного потенциала (т.е. создания факторов производства для генерации добавленной стоимости).

Источник: составлено авторами на основе [31].

«Фирменный» подход демонстрирует обосновление современных экономических структур от традиционных индустриальных трендов. По мнению ряда экспертов, присоединение к глобальной цепочке стоимости происходит существенно быстрее. Участие в расширенной цепочке позволяет найти фирмам нишу, в которой их продукт будет конкурентоспособным. ГЦС позволяют развивающимся странам реализовывать свои преимущества в узких направлениях. В таких условиях для национальных хозяйств стал возможным новый вариант реализации своих возможностей: присоединение к уже сформировавшейся и функционирующей международной цепочке вместо

создания собственной производственно-сбытовой системы. До появления глобальных товарных цепочек страны должны были организовывать собственную масштабную производственную базу, прежде чем стать конкурентоспособными. По этому пути пошли одни из наиболее успешных стран современного мира (Германия, США, Япония), затратив большое количество средств и времени для формирования стабильной производственной основы.

В «страновом» подходе выделяются две формы участия в цепочках стоимости. (1) Прямое участие (*upstream*, восходящие потоки) и (2) обратное участие (*downstream*, нисходящие потоки). Прямое участие характеризуется экспортными потоками сырьевых ресурсов с малой степенью обработки в другие страны для проведения наукоемких преобразований товара и последующим экспортом готовой продукции. Обратное участие принято рассматривать как промежуточное положение между импортными и экспортными потоками, когда в страну ввозятся компоненты, ресурсы с некоторой степенью обработки, в стране-получателе над ними производится ряд работ, прибавляется отечественная добавленная стоимость и затем товар экспортируется в следующую страну в виде готового продукта или в целях его дальнейшей переработки. При рассмотрении прямого и обратного участия страны в цепочках создания стоимости представляется важным обратиться к терминам отечественной добавленной стоимости, т.е. стоимости проведенных работ, затраченных материалов в стране в процессе обработки полуфабриката, и зарубежной (иностранный) добавленной стоимости, т.е. добавленной стоимости товара, произведенной за рубежом.

На уровне фирм экономическим субъектом, вовлеченным в глобальные цепочки стоимости, можно считать предприятие, осуществляющее экспортно-импортные операции при условии, что экспортруемая продукция располагается на более высоком уровне обработки относительно импортируемого материала (при *downstream*-потоках). При *upstream*-потоках предприятие изготавливает промежуточный товар для его последующего экспорта. Так, под участием предприятия в ГЦС можно понимать внесение им вклада в создание общей добавленной стоимости на основе производства товара и/или услуги в любом сегменте воспроизводственного процесса, либо путем переработки импортных компонентов с последующим экспортом получаемого конечного продукта (или компонента второго эшелона) (обратное участие), либо путем изготовления промежуточного товара для его последующего экспорта (прямое участие).

Понимание данной концепции позволяет по-другому интерпретировать показатели внешнеэкономической деятельности. Например, большой объем импорта, как правило, обозначает импортозависимость экономики; однако в современных условиях такой результат может быть объяснен использованием зарубежных промежуточных товаров для более высокого уровня их обработки и последующего экспорта, что позитивно сказывается на формировании национальной части мировой добавленной стоимости.

### **Перспективные направления развития научной школы ГЦС**

Существующие подходы в недостаточной степени отражают современные тенденции в мировом хозяйстве. По нашему мнению, особое внимание следует уделить следующим направлениям.

Первое. Актуальные исследования ГЦС в большинстве своем оперируют агрегированными данными, что не позволяющими учитывать отраслевую специфику организации производственных процессов. Представляется, что перспективным направлением может стать дезагрегированный анализ цепочек стоимости с учетом технологической сложности продукции, длины производственных циклов и специфики межфирменных взаимодействий в различных отраслях.

Особое внимание следует уделить изучению высокотехнологичных отраслей (микроэлектроника, фармацевтика, аэрокосмическая промышленность), где концентрация добавленной стоимости существенно отличается от традиционных производств. Необходимо развитие методологического инструментария для оценки вклада НИОКР и нематериальных активов в формирование стоимости на различных этапах производственной цепочки.

Второе. Последствия кризиса, вызванного пандемией COVID-19, а также актуальная

геоэкономическая турбулентность показали уязвимость глобальных производственных сетей к внешним шокам. В этой связи актуальной задачей становится разработка комплексных моделей оценки устойчивости ГЦС, учитывающих множественность источников рисков (природные катастрофы, пандемии, торговые войны, санкции); каскадные эффекты распространения сбоев по цепочке поставок; адаптационные механизмы компаний (диверсификация поставщиков, создание буферных запасов, решоринг производств). Перспективным представляется применение методов сетевого анализа и агент-ориентированного моделирования для прогнозирования поведения ГЦС в условиях различных типов шоков.

Третье. На текущем этапе возрастает актуальность системной оценки возможных последствий регионализации цепочек, решоринга и реиндустириализации экономик, а также стратегической автономии государств и региональных блоков в критических секторах. Как представляется, регионализации ГЦС может быть сопряжена с рядом экономических выгод, в их числе: снижение транспортных издержек и углеродного следа, повышение управляемости и прозрачности цепочек поставок, сокращение рисков валютного колебания, усиление технологического суверенитета. Одновременно регионализация влечет за собой определенные издержки, к которым можно отнести сокращение эффекта масштаба, рост затрат на оплату труда в странах с высоким уровнем жизни, дублирование производственных мощностей. Требуется разработка методологии количественной оценки соотношения выгод и издержек регионализации для различных отраслей и стран с учетом их места в глобальных производственных сетях.

Четвертое. Цифровизация экономики и рост значимости нематериальных активов кардинально меняют структуру ГЦС. Необходимо переосмысление традиционной «улыбающейся кривой» распределения отдельных операций по добавлению стоимости в условиях усиления роли бизнес-информации, а также роста значимости интеллектуальной собственности. Перспективным направлением исследований в контексте цифровизации является анализ механизмов улавливания добавленной стоимости передовыми технологическими многонациональными компаниями. Необходима разработка новых метрик для оценки вклада нематериальных активов и цифровых услуг в создание стоимости, а также изучение влияния платформенных бизнес-моделей на архитектуру и географию ГЦС.

### **Заключение**

В настоящем исследовании были раскрыты основные теоретические и методологические подходы к пониманию и изучению ГЦС, выявлены актуальные направления становления научной школы ГЦС, определены перспективы её развития.

Проведенный анализ показал, что основными предпосылками формирования концепции стоимостных цепочек выступают интернационализация и фрагментация производственных процессов в глобальном масштабе. Установлено, что в условиях развертывания вышеупомянутых процессов существенно возросла значимость развивающихся экономик в международном производстве и мировой торговле, которые выступили в качестве центров аккумулирования мощностей, ориентированных на низкодоходные стадии производства.

На современном этапе ведущие ученые в области ГЦС активно развиваются прикладные исследования, посвященные отдельным аспектам цепочек стоимости: отраслевым особенностям, специфике государственного регулирования, особенностям межфирменных отношений и т.д.

Подходы, рассмотренные в работе, демонстрируют развитие концепции: переход от простых товарных цепочек как конкурентного преимущества фирм до определения специализации стран на отдельных этапах цепочки и пересмотра стратегий эффективной деятельности бизнеса в международном пространстве. Было сформировано авторское определение термина ГЦС как набора взаимосвязанных стадий производства, локализованных на различных географических участках, характеризующегося приращением стоимости продукта на каждом этапе.

Определены отличительные черты странового и фирменного подхода к изучению ГЦС,

ключевым аспектом которых является объект исследования, а именно государство и компании соответственно. Отмечено, что в обоих подходах используются термины восходящего и нисходящего участия в стоимостных цепочках, что позволяет оценить положение изучаемого объекта в глобальной системе добавления стоимости.

Наконец, был выделен ряд направлений, требующих, по нашему мнению, более детальной проработки и предложения новых инструментов, позволяющих проводить более точную количественную оценку явлений и прогнозировать результаты внешнеэкономической деятельности национальных хозяйствующих субъектов в условиях современных вызовов. В частности, необходимо изучать проблемы и перспективы регионализации производственных цепочек, их трансформации в условиях цифровизации и перехода к низкоуглеродной экономике, а также специфику шокоустойчивости глобальных цепочек стоимости в условиях высокой геоэкономической неопределенности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Прокопович Т.А. Современные тенденции развития глобальных цепочек добавленной стоимости / Международные отношения: история, теория, практика : материалы XI науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений Белорус. гос. ун-та, Минск, 4 февр. 2021 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: Е. А. Достанко (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2021. С. 266-273. URL: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/268863/1/266-273.pdf>
2. Куликов А. М. Интернационализация как фактор повышения конкурентоспособности предприятий / А. М. Куликов // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст : Сборник научных статей / Редколлегия: М.Е. Карпицкая (гл. ред.), С.Е. Витун (зам. гл. ред.) [и др.]. – Гродно : Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, 2021. – С. 436-445. - EDN: <https://elibrary.ru/nkvxos>
3. Перский Ю. К., Новикова П. В. Интернационализация российской компании: роль и задачи менеджеров / Ю.К. Перский, П.В. Новикова // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2012. – № 16. – С. 36-47. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/internatsionalizatsiya-rossiyskoy-kompanii-rol-i-zadachi-menedzherov>
4. Baldwin, R.E. The Great Convergence. Information technology and the new globalization. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016. - 344 p. – DOI: <https://doi.org/10.4159/9780674972636>
5. Данильченко А. В., Бертош Е.В., Малашенкова О.Ф. Интернационализация деловой активности стран и компаний / А. В. Данильченко, Е. В. Бертош, О. Ф. Малашенкова. – Минск: БГУ, 2015. – 295 с.
6. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 97-111. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/press/management/2001-3/10.shtml>
7. Данильченко А.В., Проц Т.А. Интернационализация деловой активности как важная черта глобализации / А.В. Данильченко, Т.А. Проц // Экономическая наука сегодня. – 2017. – № 6. – С. 136-143. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/internatsionalizatsiya-delovoy-aktivnosti-kak-vazhnaya-cherta-globalizatsii/viewer>
8. Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (основы высоких современных технологий современного бизнеса): сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006. — 504 с.
9. Сапир Е.В, Каравчев И.А. Кластерная политика как инструмент повышения международной конкурентоспособности региона / Е.В. Сапир, И.А. Каравчев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 8. – С. 45-59. – Режим доступа: <https://journal.vavt.ru/rfej/article/view/885>
10. Мазитова М.Г. Международная фрагментация производства: подходы для оценки / М.Г. Мазитова // Пространственная экономика. – 2018. – № 2. – С. 154-169. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-fragmentatsiya-proizvodstva-podhody-dlya-otsenki/viewer>
11. Кондратьев В.Б. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости / В.Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 3. – С. 5-17. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/tnzrjb>
12. Резкин, П. Е. Концепция цепочек создания стоимости: состояние и перспективы развития / П. Е. Резкин // Актуальные проблемы науки XXI века. – 2016. – № 5. – С. 45-51. – EDN: <https://elibrary.ru/yoqyht>
13. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? / T.J. Sturgeon // IDS Bulletin. – 2001. – Vol. 32(3) – P. 9-18. – DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1759-5436.2001.mp32003002.x>
14. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press. – 1985. – 557 p.
15. Penrose E. The theory of the growth of the firm. Oxford: Blackwell. – 1980. – 272 p.

16. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global value chain analysis: a primer. North Carolina, USA: Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC). – 2011. – 39 p.
17. Писарева, С. С., Волгина Н. А. Цепочки стоимости в автомобилестроении стран Центральной и Восточной Европы: опыт для России. Москва: КНОРУС. – 2018. – 184 с.
18. Шатунов М. В. Влияние государственных субсидий на проведение НИОКР на участие в ГЦС / М.В. Шатунов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – №. 9. – С. 90-97. – DOI: <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2024-9-90-97>
19. Drapkin I., Fedyunina A., Simachev Y. GVC spillovers on total factor productivity of local firms: evidence from the Russian Federation / I. Drapkin, A. Fedyunina, Y. Simachev // Transnational Corporations Journal. – 2022. – Vol. 29. – №. 1. – P. 41-74. – DOI: <http://dx.doi.org/10.18356/2076099x-29-1-2>
20. Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Финансы: теория и практика. – 2015. – №1 (85). – С. 83-96. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovye-tendentsii-razvitiya-globalnyh-tsepochelek-sozdaniya-dobavlennoy-stoimosti-i-uchastie-v-nih-rossii>
21. Рачков С. А. Трансформация глобальной цепочки добавленной стоимости в автомобильной промышленности / С.А. Рачков // Вестник евразийской науки. – 2022. – Т. 14. – №. 2. – С. 1-15. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-globalnoy-tsepochki-dobavlennoy-stoimosti-v-avtomobilnoy-promyshlennosti/viewer>
22. Волгина, Н. А. Фармацевтическая цепочка создания стоимости: возможности для аутсорсинга / Н. А. Волгина // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2021. – Т. 29. – № 1. – С. 150-163. – DOI: <https://doi.org/10.22363/2313-2329-2021-29-1-150-163>
23. Волгина Н.А. Глобальные цепочки стоимости, индустриализация и промышленная политика / Н.А. Волгина // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2017. – № 6. – С. 23-32. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-tsepochki-stoimosti-industrializatsiya-i-promyshlennaya-politika/viewer>
24. Европейская экономическая комиссия ООН. Руководство по измерению глобального производства. Нью-Йорк, Женева: ООН, 2016. – Текст: электронный. – Режим доступа: [https://unece.org/DAM/stats/publications/2016/Guide\\_to\\_Measuring\\_Global\\_Production\\_-\\_RU.pdf](https://unece.org/DAM/stats/publications/2016/Guide_to_Measuring_Global_Production_-_RU.pdf)
25. Kaplinski R. Global value chains, where they came from, where they are going and why this is important / R. Kaplinski // IKD Working Paper. – 2013. – № 68. – P. 1-27.
26. Sturgeon T.J. How do we define value chains and production networks / T.J. Sturgeon // IDS Bulletin. – Vol 32. – № 3. – 2001. – P. 9-18.
27. Feller A., Shunk D., Callaman T. Value chains versus supply chains / A. Feller, D. Shunk, T. Callaman // BPTrends. [Website]. – 2006. – P. 1-7.
28. Johnson R.C. Measuring global value chains / R.C. Johnson // Annual review of Economics. – Vol. 10 (1). – 2018. – DOI: <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-economics-080217-053600>
29. Shih, S. Me-Too is Not My Style: Challenge Difficulties, Break through Bottlenecks, Create Values. Taipei: The Acer Foundation. – 1996. – 247 p.
30. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – 2005. – Vol. 12. – № 1. – P. 78-104. – DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09692290500049805>
31. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development, 2013. New York and Geneva: United Nations Publication, 2013. – Режим доступа: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf).
32. Мешкова, Т., Моисеичев Е. Анализ глобальных цепочек создания стоимости: возможности Форсайта // Форсайт. – 2016. – Т. 10. – № 1. – С. 69-82. – DOI: <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2016.1.69.82>.

# Global Value Chains studies development and prospects for its further elaboration

**Gorshkov Ilya Alekseevich**

Student,

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: gorshkov1424@yandex.ru

**Sapir Elena Vladimirovna**

Doctor of Economics, Professor,

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: sapir@uniyar.ac.ru

---

**KEYWORDS.**

global value chains,  
theoretical foundations  
of GVC, methodological  
aspects of GVC,  
promising areas of GVC  
research, fragmentation,  
internationalization

---

**ABSTRACT.**

Modern international trade is characterized by a complex system of production and distribution links involving multinational companies from various jurisdictions and sectors of the global economy. At the current stage, international production is organized in the format of global value chains (hereinafter referred to as GVC), which involve an organized sequence of operations to create a finished product. Theoretical approaches to the study of GVC have been in a state of continuous development for more than four decades, reflecting current trends and specifics of the global economy. This study solves the problem of a comprehensive systematization of theoretical and methodological approaches to understanding and studying cross-country value chains, reveals the features of the current stage of their development in the context of the deployment of the processes of regionalization of production networks, the transition of developed countries to a digital and low-carbon economy, as well as the intensification of various crisis shocks. The methodological basis of the conducted research was a bibliographic and content analysis of fundamental works in the field of GVC, published from the 80s to the present. As a result of the analysis, it was found that modern research is more focused on the industry and company specifics of value chains, problems of quantifying cross-country and cross-industry relationships. At the same time, it was found that the existing theoretical and methodological basis of the GVC study insufficiently reveals the features of the transformation of value chains due to the increasing role of digital services in the production process. In our opinion, additional research is needed in the field of GVC resilience to external shocks, as well as an assessment of the potential benefits and costs of regionalization of economic relations.

---

# Система управления инвестиционным капиталом: требования к формированию и специфика функционирования в российских компаниях

Шестаков Иван Дмитриевич 

магистрант,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал, г. Ярославль, Россия

E-mail: shestakovid0@gmail.com

Патрушева Елена Григорьевна 

Доктор экономических наук, профессор,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ярославский филиал, г. Ярославль, Россия

E-mail: patr5@yandex.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

инвестиционный капитал, система управления капиталом, подсистема привлечения капитала, подсистема использования капитала, экономическая добавленная стоимость, формирование системы управления капиталом в современных экономических условиях

## АННОТАЦИЯ.

В статье представлено авторское видение системы управления инвестиционным капиталом компаний, включающей две подсистемы – его привлечения и использования. Представлены элементы, возникающие взаимосвязи и ключевые показатели каждой подсистемы. В качестве целевого показателя функционирования всей системы определена экономическая добавленная стоимость, формируемая на основе ключевых показателей этой системы и отражающая динамику стоимости бизнеса. Предложенные положения рекомендованы для использования как при формировании систем управления капиталом организаций, так и оценке их результативности. Актуализировано внимание к процессам управления инвестиционным капиталом в современных отечественных условиях, когда высокие ставки и ограничения в объемах привлекаемого капитала соседствуют с проблемами операционной эффективности, вызванными экономическими санкциями и инфляционным фактором. На примере компании ПАО «Северсталь» показано, как в названных условиях отечественная компания управляет инвестиционным капиталом, принимая компромиссные решения и корректируя тактические целевые ориентиры, зачастую входящие в конфликт с принятыми в мировой управленческой практике положениями при стремлении к достижению стратегической цели – росту стоимости бизнеса. Даны оценка принятых стратегически планов развития компании, выполнены прогнозы и сделаны предложения по корректировке решений в системе управления инвестиционным капиталом, которые ориентированы в перспективе на улучшение значения экономической добавленной стоимости. Показано при этом, что в обозримом будущем прироста стоимости компании ожидать не приходится. Перелом сложившихся тенденций может произойти только при восстановлении свободного рынка капитала, снятии экономических санкций, использовании бюджетных средств для поддержки гражданского, прежде всего обрабатывающего, сектора экономики.

JEL codes: D22; D25; G32

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-141-156>

Для цитирования: Шестаков, И.Д. Система управления инвестиционным капиталом: требования к формированию и специфика функционирования в российских компаниях / И.Д. Шестаков, Е.Г. Патрушева - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №8. - С.141-156. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.08.2025)

## Введение

Эффективная инвестиционная деятельность является одним из определяющих факторов развития организаций, регионов и всего государства в целом. Инвестиционный процесс

рассматривается как двухэтапный, включающий выбор объекта вложения и формирование источника его финансирования. Этот источник, получивший в профессиональной литературе название «инвестиционный капитал», стал объектом рассмотрения в данном исследовании.

Процессы управления инвестиционным капиталом играют важную роль в системе стоимостного управления бизнесом (VBM, Value Based Management), формируя на основе эффективной инвестиционной деятельности условия роста его стоимости, т.е. обеспечивая достижение стратегической цели управления компаниями в современной экономике.

Опубликованные в аналитической записке Банка России под редакцией Н. Карлова и Е. Пузановой результаты проведенных в 2022 г. опросов менеджмента предприятий о динамике инвестиционной активности отражены на рисунках 1 и 2.



**Рисунок 1 – Ожидания изменения инвестиционных расходов по сравнению с предыдущими годами [1]**

Результаты опроса указывали на усиление инвестиционной активности промышленных предприятий в 2023 г. по сравнению с 2022 г.



**Рисунок 2 – Ожидаемая структура источников финансирования инвестиционной деятельности организаций[1]**

При этом основным планируемым источником финансирования инвестиционной деятельности организаций в 2023 году названы их собственные средства. Это было доступно, т.к. около 70% предприятий считали себя прибыльными по итогам 2022 г. и ценили свойственную собственным

источникам высокую степень гибкости, создающую защитный механизм, позволяющий компаниям более эффективно реагировать на внешние потрясения. Внешние источники финансирования рассматривалась бизнесом как дополнительная, но еще доступная опция для инвестирования, которая обычно используется наряду с собственными средствами. В 2023 году треть компаний планировала обратиться к таким источникам. Наиболее распространенным вариантом внешнего финансирования рассматривалось банковское кредитование, на которое полагались 29% организаций.

Ситуация в 2023 -2024 гг. оказалась более напряженной в связи со снижением государственной поддержки инвестиционных проектов, высокими ставками по долговому капиталу, что потребовало делать акцент на собственные источники (прибыль). Вместе с тем имело место падение рентабельности операционной деятельности многих предприятий, вызванное как ухудшением делового климата, так и высокой ценовой инфляцией закупок, а с 2025 года и усилением налогового давления. В условиях высоких рисков и темпов инфляции, превышающих потенциальный процентный доход от инвестирования, национальный капитал не пришел на замену утраченных иностранных инвестиций. Все это обусловило снижение инвестиционной активности (заметим, что фиксируемый статистикой рост приводится без учета инфляционного фактора), проявление осторожности при принятии решений в отношении новых проектов, продолжение (а в ряде случаев приостановление) финансирования уже реализуемых проектов. Большая часть инвестиционного капитала начала расходоваться на ремонт и модернизацию старых основных фондов, а не на покупку нового оборудования, что сдерживает рост эффективности бизнеса.

Создавшиеся в современных экономических условиях ограничения финансовых источников финансирования развития актуализируют внимание к управлению инвестиционным капиталом на российских предприятиях. Можно утверждать, что на многих из них, в том числе и крупных, менеджмент капитала остается проблемным. Нами неоднократно в последние 15 лет диагностировался высокий финансовый рычаг у ведущих отечественных компаний. При этом они получали долговой капитал с неадекватно низкими процентными ставками и имели низкий уровень отдачи капитала (его рентабельности). Складывающийся высокий финансовый риск объективно обуславливал и высокие значения цены собственного, следовательно, средневзвешенной цены капитала. Все это замедляло темпы роста (либо приводило к потере) стоимости компаний и капитализации фондового рынка страны в целом [2,3,4].

### **Методика исследования**

Нельзя не отметить внимание к вопросам оценки и управления инвестиционным капиталом в исследованиях многочисленных авторов как зарубежных [5,6,7], так и отечественных [8,9,10,11,12,13,14,15,16]. Так, в них обсуждаются вопросы понимания сущности капитала и подходов к выбору объектов вложения [8,12,16]. Многочисленные труды посвящены исследованию отдельных характеристик капитала, прежде всего важнейших из них – структуры и цены [9,10,11,12], а также на их основе процессов формирования капитала [13,14,15]. Актуализированы в последние десятилетия проблемы оценки стоимости капитала, имеющие ключевое значение в реализации стратегического управления бизнесом на основе упомянутой выше концепции роста его стоимости [5,6,7,17,18,19,20].

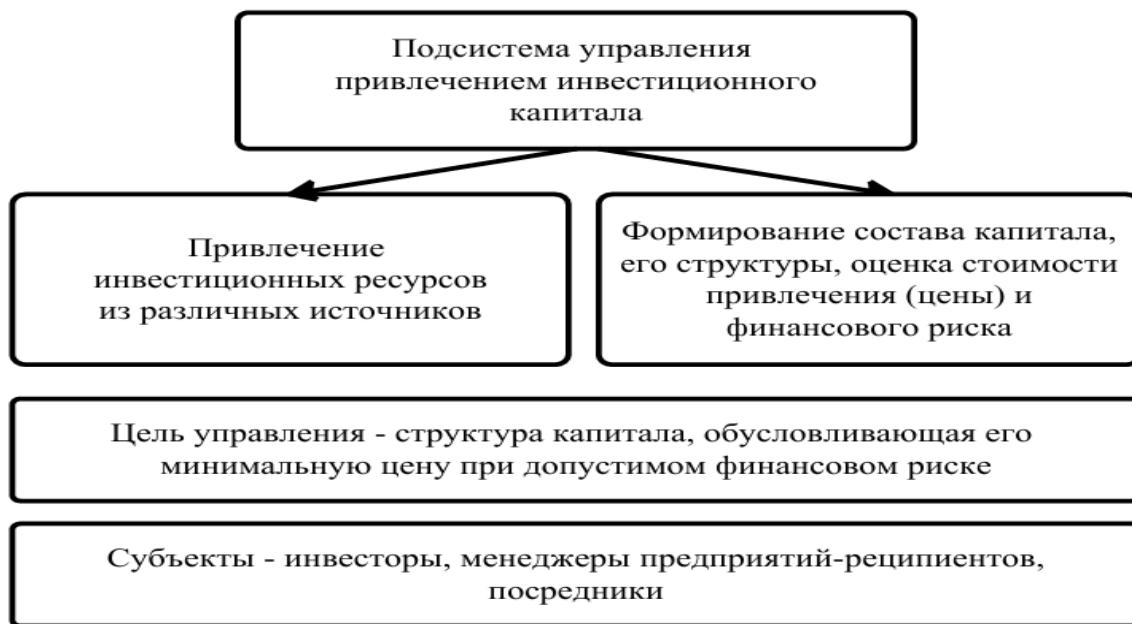
Вместе с тем, обсуждение проблем формирования и использования капитала носит преимущественно фрагментарный характер, т.е. рассматриваются отдельные процессы, показатели, критерии принятия решений, что не позволяет ввести в практику менеджмента компанийенную систематизацию методов, инструментов и критериев управления капиталом. Названные причины ограничивают достижение необходимых результатов в управлении инвестиционным капиталом в организациях, хотя актуальность привлечения источников финансирования инвестиций и более эффективного использования каждого рубля вложений в настоящее время лишь возрастает. Проблема влияния финансовых ограничений на инвестиционную деятельность компаний изучена в ряде исследований [21,22,23], где сделан вывод о том, что эти ограничения значительно увеличивают вероятность ухода с рынка, имея положительное влияние на рост производительности лишь в

краткосрочной перспективе. При этом чувствительность инвестиций к денежному потоку имеет тенденцию к монотонному росту с усилением внешних финансовых ограничений, с которыми сталкиваются компании. Обозначенная проблема приобретает особую значимость для российских предприятий в современных экономических условиях, когда финансовые ограничения, вызванные падением под влиянием санкционного давления рентабельности многих российских предприятий, бюджетных возможностей государства, а также потоков зарубежных инвестиций заставляет акцентировать внимание на эффективном использовании каждого рубля привлеченного капитала.

Все сказанное требует, с одной стороны, теоретической и методической систематизации процессов управления капиталом и осмыслиения особенностей их осуществления в сложившихся для отечественных предприятий современных условиях.

Полагаем, что необходимо рассматривать процесс управления инвестиционным капиталом как систему, включающую две тесно взаимодействующие подсистемы с относительно автономным функционалом: подсистему его привлечения и подсистему использования. Такое разделение при сохранении системного единства позволяет более целенаправленно и углубленно решать частные задачи управления капиталом и формировать необходимую специализациюправленческих кадров.

Подсистема управления привлечением инвестиционного капитала организации (рисунок 3), как она видится авторам данного исследования, должна включать решения, регулирующие процесс формирования инвестиционных ресурсов.



**Рисунок 3 – Подсистема управления привлечением инвестиционного капитала**

Источник: составлено авторами

Из приведенного рисунка видно, что на первоначальном этапе формирования инвестиционного капитала необходимо определиться с источниками и объемами привлечения инвестиционных ресурсов, их структурой, на основании чего могут проводиться а) оценка финансового риска, носителем которого выступает долговой капитал, б) определение цены привлекаемого комбинированного капитала (WACC, Waited Average Cost of Capital), присутствие в котором более дешевого, чем собственный капитал, долга, с одной стороны, снижает WACC, с другой добавляет финансовый риск и наращивает цену, в) выдвижение рекомендаций по оптимизации структуры т.е. нахождение консенсуса цены и риска.

Таким образом, система управления привлечением инвестиционного капитала организации призвана решать следующие задачи:

1. Формирование объема инвестиционных ресурсов, достаточного для обеспечения и поддержания темпов экономического роста организации.
2. Снижение его средневзвешенной цены путем формирования оптимальной структуры, т.е. соотношения заемных и собственных источников финансирования.
3. Выстраивание в организации системы контроля над процессами формирования инвестиционного капитала организации, которая позволит предотвратить потерю финансовой устойчивости предприятия и сохранить за первоначальными учредителями бизнеса их права собственности.
4. Обеспечение финансовой гибкости организации в том случае, когда для срочной реализации новых высокодоходных инвестиционных проектов требуется умение предприятия привлекать необходимый объем инвестиционного капитала.
5. Обеспечение инвестиционной привлекательности компании – для привлечения капитала от собственников и кредиторов.

Как следствие, ключевыми характеристиками и показателями функционирования подсистемы привлечения капитала, с нашей точки зрения, может служить их комплекс, приведенный в таблице 1.

**Таблица 1 – Ключевые характеристики и показатели подсистемы привлечения капитала**

Ключевые характеристики	Показатель	Целевое значение
Структура капитала	Финансовый рычаг, отношение долгового капитала к собственному ( $D/E$ )	Значение не более 1, обеспечивающее допустимый уровень финансового риска
	Сила финансового рычага - соотношение процентных изменений чистой и операционной прибыли ( $DFL$ , Degree Financial Leverage). Говорит о возможности покрытия процентных платежей по долговому капиталу операционным финансовым результатом и является измерителем финансового риска.	Не выше 2,0 для небольших по капитализации компаний; не выше 3,0 при высокой капитализации компаний
	Эффект финансового рычага ( $\Delta E$ ), представляет собой приращение рентабельности собственного капитала, обеспечиваемое присутствием долгового капитала.	Максимальное положительное значение
Стоимость привлечения капитала	Цена капитала, т.е. стоимость его привлечения в относительном выражении ( $WACC$ , Waited Avaradge Cost of Capital), сумма произведений цены данного вида капитала на его долю в общей стоимости комбинированного капитала	Минимальное значение

Источник: составлено авторами

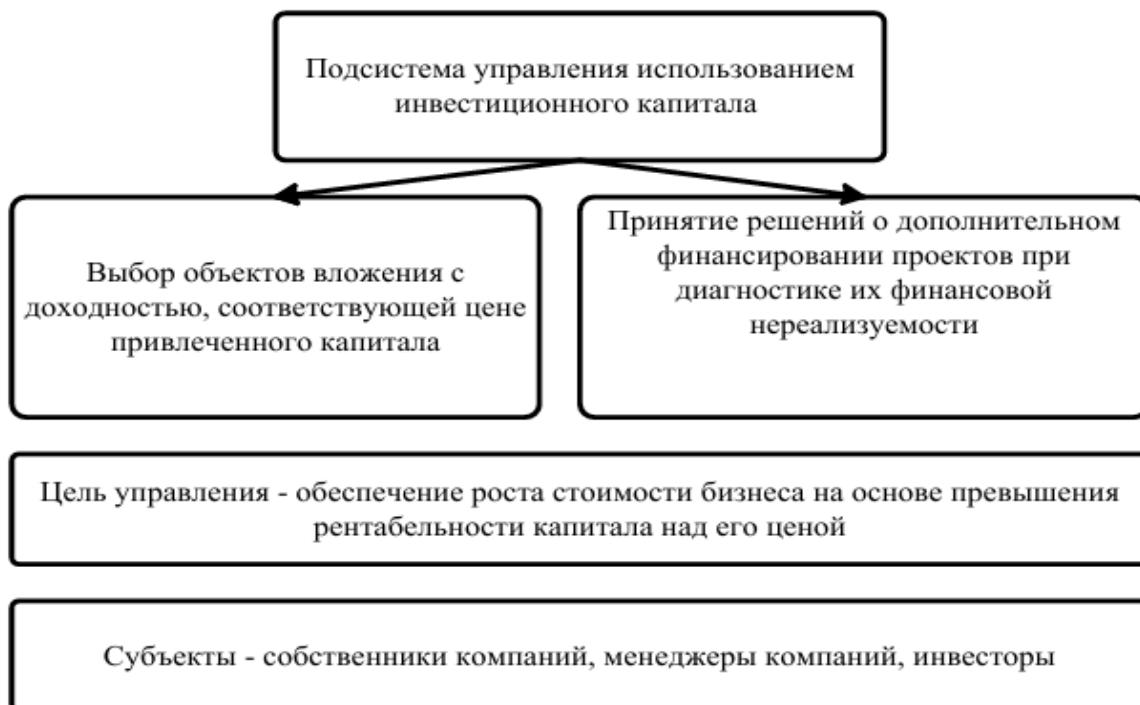
Подсистема управления использованием капитала (рисунок 4), в свою очередь, должна быть ориентирована на его вложение в стратегически важные проекты организации с учетом превышения доходности этих проектов над ценой капитала. При этом при финансовом моделировании проектов должна решаться задача обеспечения их финансовой реализуемости, т.е. отсутствия как на проектном, так и операционном этапе, денежного дефицита. Результаты функционирования этой подсистемы предлагается оценивать на основе приведенных в таблице 2 показателей.

Первым ключевым показателем этой подсистемы должна служить рентабельность инвестиционного капитала, т.е. эффективность его использования (ROIC, Return on Investment Capital), которая не только должна иметь положительное значение, но, более того, превышать затраты на привлечение капитала (средневзвешенную цену).

Как следствие, вторым ключевым показателем подсистемы использования капитала становится экономическая добавленная стоимость (EVA, Economic Value Added), символизирующая при ее положительном значении прирост стоимости капитала, а, значит, и стоимости использующего этот капитал бизнеса:

$$EVA = ICo * (ROIC - WACC) > 0,$$

где ICo (Investment Capital) – первоначальная стоимость инвестиционного капитала.



**Рисунок 4** – Подсистема управления использованием инвестиционного капитала

Источник: составлено авторами

**Таблица 2** – Ключевые характеристики и показатели подсистемы использования капитала

Ключевая характеристика	Показатель	Целевое значение
Эффективность капитала	Рентабельность капитала, ROIC	Значение, превышающее цену капитала (благодаря отбору и реализации проектов с высокой доходностью)
Прирост стоимости компании	Экономическая добавленная стоимость (EVA), представляющая собой произведение начальной стоимости капитала на спред его рентабельности и цены	Положительное значение

Источник: составлено авторами

Таким образом, показатель EVA становится в итоге результирующим измерителем функционирования всей системы управления капиталом. Его суть, способы измерения, достоинства

и ограничения обсуждались в ряде уже упомянутых нами выше исследований. Заметим лишь, что его несомненным достоинством является возможности наблюдать и прогнозировать динамику стоимости бизнеса при достаточно несложных вычислительных процедурах.

### Результаты

Сформированные положения могут быть положены как в основу формирования системы управления инвестиционным капиталом с ориентиром на рост стоимости компании, так и в основу анализа и выявления специфики складывающихся процессов управления капиталом на российских предприятиях.

Выполним эти задачи применительно к ПАО «Северсталь», публичной компании, работающей в сфере с достаточно высокой деловой активностью и активно взаимодействующей с рынком капитала. До недавнего времени, опираясь на благоприятную рыночную конъюнктуру, она обладала высокой операционной эффективностью, что позволяло ей сохранять приемлемый финансовый рычаг и вести активную инвестиционную деятельность.

В таблице 3 приведены ключевые характеристики привлечения капитала ПАО «Северсталь».

**Таблица 3 – Показатели привлечения капитала ПАО «Северсталь» за 2022-2024 гг.**

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Собственный капитал, тыс. руб.	421 918 804	582 121 856	438 690 288
Заемный капитал, тыс. руб.	176 739 898	224 759 220	173 447 885
Инвестиционный капитал, тыс. руб.	598 658 702	806 881 076	612 138 173
Доля собственного капитала (Ws)	0,705	0,721	0,717
Доля долга (Wd)	0,295	0,279	0,283
Процентная ставка по долговому капиталу (Kd), %	5,73	3,45	4,70
Цена долга, %	4,58	2,76	3,76
Цена собственного капитала, %	11,24	18,53	21,57
Средневзвешенная цена капитала, WACC, %	9,28	14,14	16,52

*Источник: составлено авторами*

Приоритетная цель на купирование финансового риска отражена в уровне и динамике показателя силы финансового рычага (таблица 4).

**Таблица 4 – Характеристика финансового риска компании в 2024 г.**

Показатели	ПАО «Северсталь»
Операционная прибыль, ЕБИТ, тыс.руб.	119 586 694
Проценты к уплате, тыс.руб.	8 157 839
Сила финансового рычага, DFL	1,07

*Источник: составлено авторами*

Компания привлекала долговой капитала по несвойственным отечественному рынку низким ставкам, что позволяло ей иметь небольшой финансовый рычаг,. Структура кредитов и займов ПАО «Северсталь» представлена в таблице 5.

Что касается еврооблигаций, то в результате введения обширных санкций в отношении России и самой компании, ПАО «Северсталь» не произвело выплат держателям активов со сроком погашения в 2022 и 2024 годах в соответствие с графиком платежей и первоначальными условиями. Однако далее было получено согласие на выплату обязательств по еврооблигациям путем прямого

перечисления денежных средств их держателям в рублях. На конец 2024 года сумма непогашенной задолженности, связанной с еврооблигациями, составляла 25 477 млн рублей и была представлена в составе краткосрочных обязательств в балансе организации.

**Таблица 5 – Кредиты и займы ПАО «Северсталь»[24]**

Вид долгового капитала	Валюта	Процентная ставка, %	Дата		
			31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Еврооблигации 2022	Долл. США	5,9	14877535	18970548	21506925
Еврооблигации 2024	Долл. США	3,15	57315533	73747606	25476772
Рублевые облигации 2024	Рубли	8,65	10208541	10210911	423110
Рублевые облигации 2026	Рубли	8,65	15327030	15330584	15338300
Займы:					
Дочерние предприятия и предприятия, контролируемые дочерними	Рубли		74582654	62427219	70371511
Дочерние предприятия и предприятия, контролируемые дочерними	Евро		4426985	3809451	2522
Другие предприятия	Рубли			262079	299365
Банковские кредиты	Рубли		1620	40000822	40000859
Прочие займы					28521
Итого, тыс. руб.			176739898	224759220	173447885

Источник: составлено авторами

Низкое значение финансового рычага имеет и свое отрицательное свойство: ПАО «Северсталь», сохраняя высокую (и возрастающую с течением времени) долю собственного капитала, ограничивала инвестиционную активность и повышала за счет этого средневзвешенную цену капитала. Нелогичная с точки зрения теоретико-методических положений политика формирования капитала была вынужденной, поскольку приоритетной целью (что объяснимо) стало сохранение финансовой устойчивости в условиях, когда снижалась отраслевая деловая активность при нарастании и так изначально высоких ставок долга.

Показатели использования капитала оказались еще более проблематичными в обсуждаемой компании (таблица 6).

**Таблица 6 – Расчет рентабельности капитала и экономической добавленной стоимости ПАО «Северсталь» за 2022-2024 гг.**

Показатель	2022 год	2023 год	2024 год
Инвестиционный капитала, тыс. руб.	598658702	806881076	612138173
Рентабельность инвестиционного капитала, ROIC, %	14,51	17,05	15,63
Средневзвешенная цена капитала, WACC, %	9,28	14,14	16,52

Показатель	2022 год	2023 год	2024 год
Спред, (ROIC-WACC), %	5,23	2,91	-0,89
Экономическая добавленная стоимость, EVA, тыс. руб.	31309850,11	23480239,31	-5448029,74

Источник: составлено авторами с использованием [24]

Рентабельность капитала компании, пройдя через пик значения в 2023 году, под влиянием неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры упала в 2024 г. Положительная динамика стоимости ПАО «Северсталь» в 2022-23 гг. (хотя абсолютный прирост сократился) сменилась на потерю стоимости в 2024 г. Рентабельность капитала не смогла перекрыть издержки по его привлечению. Как следствие, факт снижения уровня истинной стоимости компании отрицательно сказался на ее капитализации.

Рассматривая возможности перелома сложившейся тенденции, следует учесть следующие положения:

1. Снижение цены инвестиционного капитала компания может проходить за счет увеличения доли долгового капитала. Ожидаемое снижение процентных ставок (первый шаг сделан в июне 2025 года) вызовет последовательное сокращение уровня ставки купонного дохода государственных облигаций и, как следствие, снижение цены и собственного, и долгового капитала, что вместе с решением об изменении структуры комбинированного капитала в пользу более дешевого заемного приведет к некоторому купированию уровня WACC. Однако в компании следует ожидать и отрицательного влияния на этот показатель изменения источников заимствования.

2. Для понимания возможностей наращивания рентабельности капитала следует опереться на факторную модель вида:

$$\text{ROIC} = \text{ROS}^* \text{TR},$$

где ROS – рентабельность продаж,

TR – коэффициент оборачиваемости капитала.

Специфика сферы деятельности компании обуславливает ее высокую капиталоемкость, следовательно основной путь наращивания рентабельности капитала стоит видеть не в ускорении оборота капитала, а в наращивании операционной рентабельности, которая должна соответствовать вызовам времени. При этом заметим, что за период 2023-2024 гг. рентабельность продаж компании снизилась с 20,02% до 13,21%.

Рассмотрим теперь реализацию этих положений в принятой компанией стратегии своего развития [25]. В ней заложен акцент на рост продаж, что естественно, который становится основным драйвером роста рентабельности. Однако это невозможно сделать только за счет коммерческой стали, сокращение потребления которой имеет место как на внутреннем российском рынке, так на рынке основного экспортёра отечественной стали – Китае. Эти же обстоятельства не позволяют ожидать наращивание выручки за счет ценового фактора.

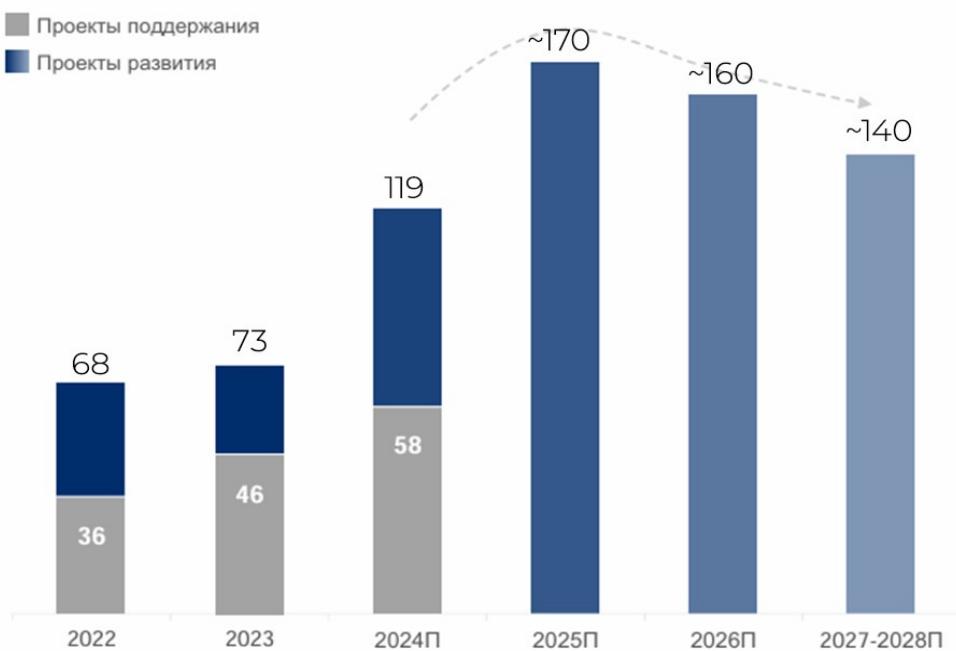
Учитывая тот факт, что компания ПАО «Северсталь» представляет собой вертикально-интегрированную бизнес-систему, которая контролирует все этапы производства и имеет собственную сырьевую базу, для увеличения выручки стоит сделать акцент именно на продажах продукции с высокой добавленной стоимостью, к которой относятся металлоконструкции, трубы, метизы. Задачу роста объемов продаж названных позиций решает приобретение в 2024 году дистрибуционного бизнеса Корпорации «А ГРУПП», одной из крупнейших сервисных корпораций России, лидера среди российских металлотрейдеров в трубной отрасли. В стратегических планах ПАО «Северсталь» намечен рост консолидированных продаж металлопродукции к 2028 году до 13,3 млн т против 10,7 млн т в 2023 году. Ожидаемый прирост в 2,6 млн т включает в себя 0,9 млн т товарного чугуна, остальной объем будет обусловлен функционированием упомянутого выше дистрибуционного бизнеса.

Заметим при этом, что крупных инвестиционных расходов для достижения этой цели не понадобится, поскольку у ПАО «Северсталь» уже есть сформированная бизнес-система, которая лишь нуждается в поддержании и расширении существующих мощностей.

Одной из ключевых целей стратегии ПАО «Северсталь» стало лидерство среди компаний-конкурентов по себестоимости. Как видно по данным отчетности компаний ПАО «Северсталь» и его ближайшего конкурента ПАО «НЛМК» за 2024 год, отрыв по доле себестоимости в выручке составил около 10% в пользу ПАО «Северсталь». В стратегии заложено снижение себестоимости чугуна за счет замены при его производстве угля на природный газ, а также снижение себестоимости стали в результате реализации инноваций.

Для реализации стратегических целей развития бизнеса потребуется наращивание капитальных затрат, динамика которых приведена на рисунке 5.

Отметим, что капитальные затраты в стратегических планах компании разделены на два направления: первый на поддержание и завершение ранее запущенных проектов, а второй на реализацию новых.



**Рисунок 5 – Динамика капитальных затрат ПАО «Северсталь»[25]**

Если в 2023 г. инвестиции в проекты развития составляли 73 млрд руб., то в 2024 г. их сумма выросла до 119 млрд руб., а в 2025 году намечен рост до 170 млрд руб. При этом на 2025 г. придется пик инвестиционных расходов, которые начнут снижаться приблизительно до 160 млрд руб. в 2026 г. и до 140 млрд руб. в 2027-2028 гг. Наиболее крупным проектом является строительство цеха по производству окатышей мощностью около 10 млн т в г. Череповец, на который в 2024-2028 гг. планируется потратить 97 млрд руб. Таким образом, наблюдается неравномерность объемов капитальных затрат на протяжении периода стратегического планирования, что будет вызывать изменение показателей привлечения и использования инвестиционного капитала и отрицательно отражается на рыночной стоимости бизнеса. Следует стремиться к выравниванию плановых сумм капитальных вложений, сохраняя их динамику равной динамике стоимости собственного капитала.

Выполненные нами оценки ожидаемых показателей рентабельности инвестиционного капитала при реализации изложенной стратегии ПАО «Северсталь» представлены в таблице 7 (с учетом последовательного нарастания суммы инвестиционного капитала).

**Таблица 7 – Плановые показатели рентабельности инвестиционного капитала ПАО «Северсталь»**

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Сумма инвестиционного капитала, тыс. руб.	612138173	732138173	852138173	972138173	1092138173
Объем продаж стальной продукции, млн т	10,9	11,45	12,02	12,62	13,3
Выручка, тыс. руб.	723962971	796359268	875995194	963594714	1059954186
Полная себестоимость, тыс. руб.	604376277	672585317	731530996	795539958	854976852
Операционная прибыль, EBIT, тыс. руб.	119586694	123773951	144464199	168054756	204977334
Чистая операционная прибыль, NOPAT, тыс. руб.	95669355	92830463	108348149	126041067	153733000
Рентабельность продаж, ROS, %	13,21	11,66	12,37	13,08	14,50
Коэффициент оборачиваемости капитала, Коб	1,18	1,09	1,03	0,99	0,97
Рентабельность капитала, ROIC, %	15,63	12,68	12,71	12,97	14,08

Источник: составлено авторами с использованием [25]

Как видно, из расчета плановых показателей деятельности ПАО «Северсталь», несмотря на рост выручки и снижение в ней доли себестоимости, показатель рентабельности капитала в 2028 году будет ниже, чем в 2024 году. Это вызвано, во-первых, ростом ставки налога на прибыль с 1 января 2025 года, во-вторых, падением коэффициента оборачиваемости, поскольку отдача от капитальных вложений в виде выручки отстает по времени отложения инвестиционного капитала, наконец, инфляционными процессами. При этом виден последовательный рост рентабельности капитала с 2025 по 2028 гг.

Для реализации стратегии развития ПАО «Северсталь» потребуется увеличение доли привлекаемого заемного капитала, которая не вызовет опасного роста финансового риска, но позитивно скажется на уровне средневзвешенной цены капитала.

На основании вышеописанных данных, рассчитаем приблизительную ставку по долговому капиталу. Нами допущена доля банковского кредитования в общей структуре капитала на уровне 25-30%, что на 5п.п. больше, чем в 2023 и в 2024 году. Она будет и дальше расти ежегодно, поскольку потребуется значительный прирост инвестиционного капитала для реализации принятой стратегии. Если структура займов ПАО «Северсталь» к концу 2028 года будет такой, что доли займов, полученных на открытом рынке капитала и займов, выданных дочерними организациями, будут выравниваться, ставка по долговому капиталу ПАО «Северсталь» в 2025 году будет находиться на уровне 9% и её ежегодные темпы прироста будут составлять в районе 10 %.

Показатели цены капитала, полученные в результате предлагаемых изменений, представлены в таблице 8.

**Таблица 8 – Данные для расчета ключевых плановых показателей привлечения капитала ПАО «Северсталь»**

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Инвестиционный капитал, тыс. руб.	612138173	732138173	852138173	972138173	1092138173
Стоимость собственного капитала, тыс. руб.	438690288	507811037	570932575	631889812	655282904

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Стоимость долгового капитала, тыс. руб.	173447885	224327136	281205597	340248361	436855269
Доля собственного капитала	0,717	0,694	0,67	0,65	0,6
Доля долгового капитала	0,283	0,306	0,33	0,35	0,4
Процентная ставка по долговому капиталу (Kd), %	4,70	9,00	9,99	10,99	12,09
Проценты к уплате, тыс. руб.	8 157 839	20 189 442	28 092 439	37 389 892	52 806 628
Финансовый рычаг, D/S	0,40	0,442	0,493	0,538	0,667
Налоговый корректор	0,8	0,75	0,75	0,75	0,75
Цена собственного капитала, %	21,57	20,00	20,00	20,00	20,00

Источник: составлено авторами с использованием [10,25,26]

В таблице 9 представлены плановые показатели привлечения капитала ПАО «Северсталь».

**Таблица 9 – Плановые ключевые показатели привлечения капитала ПАО «Северсталь»**

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Сила финансового рычага, DFL	1,073	1,195	1,241	1,286	1,347
Эффект финансового рычага, ЭФР	4,69	2,62	2,57	2,54	3,34
Средневзвешенная цена капитала, WACC, %	16,53	15,94	15,87	15,88	15,63

Источник: составлено авторами

Исходя из полученных значений показателей, можно судить о повышении эффективности привлечения инвестиционного капитала ПАО «Северсталь» после реализации предложенных мероприятий. Это видно по убывающей динамике средневзвешенной цены капитала, в среднем данный показатель будет уменьшаться на 1,09 п.п в год. При этом несмотря на увеличение доли заемных средств финансовый риск останется на приемлемом уровне. Об этом свидетельствует допустимое прогнозируемое значение показателя силы финансового рычага. Плановые значения показателя эффекта финансового рычага сохраняют положительный уровень.

Расчет плановых показателей экономической добавленной стоимости представлен в таблице 10.

**Таблица 10 – Плановые показатели экономической добавленной стоимости ПАО «Северсталь»**

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Инвестиционный капитал, тыс. руб.	612138 173	732 138 173	852 138 173	972 138 173	1092138173
Рентабельность инвестиционного капитала, ROIC, %	15,63	12,68	12,71	12,97	14,08
Средневзвешенная цена капитала, WACC, %	16,53	15,94	15,87	15,88	15,63

Показатель	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
Экономическая добавленная стоимость, EVA, тыс. руб.	-5509243,557	-23867704,44	-26927566,27	-28289220,83	-16928141,7

Источник: составлено авторами

Исходя из данных, продемонстрированных в этой таблице, можно прийти к неоднозначным выводам. В перспективе компании удастся преодолеть негативные факторы, влияющие на операционную деятельность, и обеспечить рост рентабельности капитала. Решения относительно изменения структуры капитала и снижение учетной ставки позволяют снизить средневзвешенную цену капитала. Однако в прогнозируемом периоде показатель EVA не принимает положительных значений, что говорит о пролонгации процессов потери стоимости компании, хотя и с уменьшением ежегодной суммы ее снижения.

### Выводы

1. Управление инвестиционным капиталом компаний в странах с развитой экономикой ориентировано на рост стоимости бизнеса, что является более совершенным измерителем результатов деятельности, чем прибыль, т.к. опирается на развитие бизнеса и взаимосвязь операционной эффективности с осуществляющей инвестиционной деятельностью. Достижение этой цели требует привлечения капитала с минимальной ценой при ограничении финансового риска и получения наибольшей отдачи при использовании инвестиционного капитала. В соответствие с этими положениями должна быть организована система управления инвестиционным капиталом компаний.

2. Специфика современной экономической ситуации в условиях давления санкций и ограничений бюджетной поддержки бизнеса заставляет менеджмент компаний искать управленческие компромиссы, слаживающие влияние негативных факторов на целевые ориентиры.

3. Успешность (минимизация потерь) принятия решений в рамках названных компромиссов требует понимания взаимосвязей экономических показателей, оценивающих результаты привлечения и использования капитала, обоснования их уровня и грамотного выбора определяющих этот уровень факторов.

4. Состояние внешней среды функционирования бизнеса в настоящее время таково, что обеспечение роста стоимости бизнеса представляется трудновыполнимой задачей для менеджмента большинства российских компаний. Для перелома этой негативной тенденции необходим возврат свободного рынка капитала, снятие экономических санкций, использование бюджетных средств для поддержки гражданского, прежде всего обрабатывающего, сектора экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиционная активность в промышленности в 2023 году: результаты опроса предприятий: [Электронный ресурс]. – Текст: электронный. – URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/158056/analytic\\_note\\_20240109\\_dip.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/158056/analytic_note_20240109_dip.pdf) (дата обращения 08.01.2025).
2. Патрушева Е.Г. Игольников И.Г. Исследование взаимосвязи инвестиционной деятельности российских предприятий и роста их стоимости// Вестник Ярославского государственного университета. 2010. №3. С.108-115.
3. Патрушева Е.Г. Парадоксы проявления эффекта финансового рычага в российских компаниях// Вестник Ярославского университета. Ярославль. 2013. № 3. С.143-148.
4. Патрушева Е.Г. Почему падает стоимость российских машиностроительных компаний?// Теоретическая экономика. Научный электронный экономический журнал.. – 2020. - №4. - С. 44-52.
5. Sharpe W.F. Capital Assets Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk // The Journal of Finance.- 1964.- 3(19). С. 425–442.
6. Damodaran A. Investment valuation: Tools and methods for evaluating any assets. – Moscow, Alpina Business Books. - 2005. - 998 p.
7. Дамодаран, А. Оценка стоимости активов / А. Дамодаран [пер. с англ. П. А. Самсонов]. - Минск : Попурри.- 2012. – 269 с.
8. Гукова А. В. Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления / Л. В. Гукова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 4(109). – С. 26-31.
9. Коржнев С.В. Оценка динамики средневзвешенной стоимости капитала крупнейших российских компаний после 2022 г./Вестник университета. 2024.- № 12. - С. 146–152.
- 10.Воронов Д. С., Раменская Л. А. Оценка стоимости капитала и ставки дисконтирования на базе российской финансовой статистики // Journal of New Economy, - 2023. - №. 1. - С. 50–80.
- 11.Пудовкина О.Е., Шарохина С.В. Управление структурой капитала. E-SCIO. – 2019. - 10(37). - С.44-49.
- 12.Комарова, А. Г. Проблема развития инвестиционной стратегии компаний в России / А. Г. Комарова, И. В. Охотников, И. В. Сибирко // Russian Economic Bulletin. – 2019. – Т. 2, № 6. – С. 260-263.
- 13.Гукова А. В. Управление формированием инвестиционного капитала предприятия: Монография / Под ред. А.Ю. Егорова и М.В. Конотопова. – М. : Издательство “Палеонт”. 2004. - 200 С.
14. Кулина И.Н. Управление формированием инвестиционного капитала предприятия : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Гос. акад. проф. переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиц. сферы. — Москва, 2006. — 23 с.
- 15.Гукова А. В. Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления / Л. В. Гукова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 4(109). – С. 26-31.
- 16.Васильева Е. В., Уколова Н. В., Монахов С. В. Капитал организации. Актуальные вопросы современной экономики. - 2020.- № 8.-С.306-310.
- 17.Бикметова, З. М. Расчет экономической добавленной стоимости (EVA) на примере российских предприятий / З. М. Бикметова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2022. – № 3(165). – С. 78-84.
- 18.Бродунов А.Н., Жукова К.В. Модель экономической добавленной стоимости (eva) как метод управления стоимости бизнеса. Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. - 2022.- С. 28-33.
- 19.Ивашковская, И. В., Кукина Е. Б., Пенкина, И. В. Экономическая добавленная стоимость. Концепции. Подходы. Инструменты// Корпоративные финансы.- 2010.-№ 4 (2).- С. 103-108.
- 20.Белова Е.О, Кузнецов С.М. VBM – концепция управления стоимостью компании / Экономика и бизнес. - №11.- 2021.- С.15-18.
- 21.Черкасова В.А., Теплова О.Ю. Исследование влияния факторов финансовых ограничений на

инвестиционные решения компаний на развивающихся рынках капитала. – Корпоративные финансы - 2013 - №2 – С.4-16.

22. Guariglia, A. (2008), Internal financial constraints, external financial constraints, and investment choice: evidence from a panel of UK firms // Journal of Banking&Finance. – 2008.- №32.- P. 1795–1809.

23. Wei, F, & Xing, L. Influence of financial constraints and uncertainty on company investment behavior. - Economic Science.- 2004. - №2. – P.17-27.

24. Финансовая отчетность по РСБУ | Северсталь [Электронный ресурс]. – Текст: электронный. – URL: <https://severstal.com/rus/ir/indicators-reporting/finreps-rsbu/> (дата обращения 10.03.2025).

25. «Северсталь» представила Стратегию 2024-2028 [Электронный ресурс]. – Текст: электронный. – URL: <https://severstal.com/rus/media/archive/severstal-predstavila-strategiyu-2024-2028/> (дата обращения 26.04.2025).

26. Betas by Sector [Электронный ресурс]. – URL: [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html) (дата обращения 30.03.2025).

# Investment capital management system: requirements to formation and specificity of functioning in Russian companies

**Shestakov Ivan Dmitrievich**

Master's student,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: shestakovid0@gmail.com

**Patrusheva Elena Grigoryevna**

Doctor of Economics, Professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: patr5@yandex.ru

---

## KEYWORDS.

investment capital, capital management system, capital raising subsystem, capital use subsystem, economic added value, the formation of a capital management system in modern economic conditions

---

## ABSTRACT.

The article presents the author's vision of the investment capital management system of companies, including two subsystems - its attraction and use. The elements, emerging relationships and key indicators of each subsystem are presented. The economic added value formed on the basis of key indicators of this system and reflecting the dynamics of business value is defined as a target indicator of the functioning of the entire system. The proposed provisions are recommended for use both in the formation of capital management systems of organizations and in assessing their effectiveness. Attention to the processes of investment capital management in modern domestic conditions is updated, when high rates and restrictions on the volume of attracted capital coexist with problems of operational efficiency caused by economic sanctions and the inflation factor. The example of PAO Severstal shows how, in the above conditions, a domestic company manages investment capital by making compromise decisions and adjusting tactical target guidelines, which often conflict with the provisions adopted in global management practice when striving to achieve a strategic goal - growth in business value. An assessment is given of the adopted strategic plans for the company's development, forecasts are made and proposals are made to adjust decisions in the investment capital management system, which are aimed at improving the value of economic added value in the long term. It is shown that in the foreseeable future, there is no reason to expect an increase in the company's value. A breakthrough in the current trends can only occur with the restoration of a free capital market, the lifting of economic sanctions, the use of budgetary funds to support the civil, primarily manufacturing, sector of the economy

---