Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
Институт экономики и управления

# СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
# LIV ВСЕРОССИЙСКОЙ ИТОГОВОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»

Ижевск
2026

**ISBN 978-5-4312-1373-1**

© Авторы статей, 2026
© ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет», 2026

УДК 336(063)
ББК 65.26я431
С 232

*Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом УдГУ*

Под общей редакцией **Злобиной Е.Ю.**

С232 Сборник материалов LIV Всероссийской итоговой студенческой научной конференции ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ» / под общ. ред. Е. Ю. Злобиной. – Ижевск : Удмуртский университет, 2026. – 1 DVD-R (4,2 Мб). – Текст : электронный.

В сборник материалов LIV Всероссийской итоговой студенческой научной конференции вошли лучшие работы студентов, представленные на ежегодной научной студенческой конференции Института экономики и управления.

**Минимальные системные требования:**
Celeron 1600 Mhz; 128 Мб RAM; Windows XP/7/8 и выше; 8x DVD-R;
разрешение экрана 1024×768 или выше; программа для просмотра pdf.

**ISBN 978-5-4312-1373-1**

© Авторы статей,2026
© ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»

**Сборник материалов LIV Всероссийской итоговой студенческой научной конференции ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»**

Подписано к использованию 10.08.2026
Объем электронного издания 4,2 Мб, тираж 10 экз.
Издательский центр «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Ломоносова, 4Б, каб. 021
Тел. +7(3412) 263-751 E-mail: editorial@udsu.ru

**СОДЕРЖАНИЕ**

***Абрамова Е.С., Бедрина К.Д.***
Строительный комплекс Удмуртской Республики и его вклад в экономику региона ..... 9
***Абрамова И.Л.***
Историко-экономические особенности развития Китая ..... 15
***Александрова А.П.***
Влияние санкций на состояние российской экономики ..... 21
***Александрова Ю.А.***
Влияние цифровизации на разрыв в оплате труда между работниками с низкими и высокими доходами ..... 29
***Алексеев В.В.***
Инвестиции в образование как фактор экономического роста ..... 35
***Асылова Л.Р.***
Современный этап и перспективы развития торгово-экономического сотрудничества России и Китая: новые реалии 2024–2025 гг. ..... 42
***Барекова А.В.***
Уклонение от уплаты налогов: причины и пути решения проблемы ..... 47
***Бариева Д.Р.***
Государственная служба и антикоррупционная политика ..... 53
***Басова А.В.***
Финансовая безопасность федеральных округов России: оценка долговой устойчивости и межрегиональная дифференциация ..... 57
***Бердникова Ю.С.***
Обращения граждан как инструмент повышения эффективности взаимодействия населения и государства ..... 65
***Берестова З.В.***
Совершенствование системы управления транспортом в поселке Ува ..... 72
***Богданова А.И.***
Налог на роскошь в России: практика применения в России и за рубежом ..... 81
***Боровинских Е.А.***
Влияние инфлюенс-маркетинга на формирование нерационального потребительского поведения молодежи ..... 86
***Бортникова К.В.***
Экономика желаний: почему всё больше людей тратят деньги на эмоции и путешествия, а не на покупку жилья? ..... 92

***Бочкарёва П.П.***
Экономическая безопасность страны в условиях санкционного давления ..... 95
***Валеев И.Ф.***
Пути снижения затрат на бурение и обустройство нефтяных и газовых скважин ..... 97
***Васильев М.Д.***
Влияние повышения утилизационного сбора на рынок легковых автомобилей в РФ ..... 100
***Ваторопина Ю.В.***
Цикличность экономического развития: современные формы проявления и особенности ..... 107
***Вафина Р.Р.***
Проблема снижения рождаемости в России ..... 113
***Веретенникова Д.Н.***
Как соцсети помогают сохранить удмуртский язык? ..... 119
***Вершинин С.Р.***
Молоко, туризм и новые горизонты: как Удмуртия делает ставку на гражданскую экономику ..... 122
***Востриков Д.Н.***
С какими трудностями сталкивается малый бизнес в Удмуртской Республике? ..... 126
***Галимова Ю.В.***
Основы организации производственных процессов на предприятии нефтегазовой отрасли ..... 130
***Гладких А.А.***
Методы борьбы с уклонением от налогов ..... 137
***Гоголева В.Р.***
Проблемы и направления совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации ..... 141
***Горяинова Е.А.***
Криминальная экономика ..... 150
***Губкина А.В.***
Сравнительный анализ стратегий управления капиталом: практики международных компаний из дружественных стран (Китай, ОАЭ) и западные стандарты (ESG) в российских реалиях. ..... 155
***Домова А.Д.***
Источники и причины коррупции ..... 161
***Ехлакова Е.Д.***
Влияние монополии ОАО «РЖД» на экономику России ..... 167

***Зарипова Э.А.***
Как социальные сети влияют на экономику Удмуртии ..... 173
***Захарова Д.А.***
Преимущества союза стран БРИКС для России ..... 176
***Зыкова С.Д., Шиляева А.А., Глухова Д.А.***
Управление репутацией бренда в эпоху нейросетей и дипфейков ..... 181
***Иванова Р.В.***
Влияние глобализации на развитие теневого сектора ..... 191
***Каркина К.К.***
Фискальная политика государства: цели, инструменты, эффективность в современной России ..... 197
***Кеммое Д.М.***
Цифровая трансформация международных расчётов в условиях санкционных ограничений: роль национальных платёжных систем ..... 202
***Кончиц С.А.***
Смена модели потребительского выбора: от погони за новизной к инвестиционной ценности винтажа ..... 206
***Корепанова Я. А.***
Демография и рынок труда: вызов для пенсионных систем и экономики ..... 213
***Корчемкина Ю.А.***
Проблема уклонения предприятий от налогов: анализ методов и поиск решений ..... 219
***Красильникова К.Д.***
Разработка стратегии трансформации Государственного зоологического парка Удмуртии в региональный центр сохранения биоразнообразия ..... 226
***Кугергина Д.О., Зырянова М.А., Поздеева Е.С., Королёва Д.С., Попова Д.Ю.***
Учёные-экономисты Удмуртской Республики ..... 231
***Кудрявцева А.Н.***
Эволюция понятия и содержания научно-технологической безопасности ..... 238
***Кунакбаева С.Н.***
«Одна семья – одна ипотека»: как новые правила 2026 года изменят жизнь российских заемщиков ..... 243
***Ледянкина Д.В.***
Источники финансирования художественных галерей в России ..... 249
***Лищенко А.В.***
Инструменты укрепления финансовой устойчивости застройщика в условиях жесткой денежно-кредитной политики (на примере ГК «Талан») ..... 257

***Ложкин В.А.***
Результаты реализации практики инициативного бюджетирования «Атмосфера» в Удмуртской Республике ..... 262
***Лукина А.К.***
Ключевая ставка процента и ее влияние на российскую экономику в современных условиях. Почему ЦБ то повышает, то понижает ставку? ..... 275
***Луцко А.В., Сюрмеев М.Е.***
Асимметрия взаимозависимости в энергетическом сотрудничестве России и Китая ..... 279
***Мазур П.А., Мансурова М.А., Орлова Е.Я.***
Трансформация Сбербанка: Грман Греф ..... 286
***Малышева Д.С.***
Влияние событийного туризма на экономику Удмуртской Республики ..... 292
***Мальцева Е.С.***
Парадокс аутентичности: как бренды сохраняют человечность в эпоху ИИ ..... 298
***Масленникова Д.А.***
Потребительсоке поведение человека за границей ..... 305
***Молькова В.М.***
Старение населения в развитых странах: экономические последствия и стратегии адаптации ..... 312
***Морозова В.Д.***
Стратегии EGS (экология, социальная ответственность, копоративное управление) в российских и международных компаниях: фикция или необходимость для доступа на глобальные рынки? ..... 317
***Нехорошкова А.А.***
Государственный заказ как фактор обеспечения экономического роста России ..... 323
***Орехов Д.В.***
Применение бета-коэффициента в оценке риска акций на примере Сбербанка и ВТБ ..... 329
***Пантелеева А.А.***
Банковский капитал как источник заемных инвестиций и перспективы его использования в российской экономике ..... 332
***Парфенова В.А.***
Государственная поддержка волонтёрства в контексте развития социальной активности молодёжи Удмуртской Республики ..... 338
***Пашкин А.О.***
Кризис глобальной задолженности, рост госдолга ведущих экономик мира ..... 344

***Пермякова А.Н., Юсаев С.А.***
Оптовая и розничная торговля в экономике Удмуртской Республики: структура, динамика и макроэкономическая роль ..... 351
***Пермякова Е.П.***
Последствия сокращения численности населения для экономики РФ и меры решения проблемы ..... 357
***Петров А.В.***
Экономическая неготовность государств к пандемии 2019 года..... 363
***Погоцкая В.А.***
Анализ налоговых изменений для малого бизнеса в Российской Федерации в 2026 году..... 368
***Радыгина В.И.***
Сравнительный анализ стратегий реструктуризации в отраслях с разной степенью зависимости от международного бренда: ритейл, общепит, финансы. ..... 375
***Рудакова К.В.***
Анализ финансовой устойчивости предприятия (на примере ПАО «Северсталь»)..... 380
***Савинова П.Н.***
Структура и тенденции развития мирового рынка цветных металлов..... 385
***Садриева Э.Р.***
Влияние образования на экономическое развитие страны ..... 390
***Северюхина П.А., Дьяконова В.О.***
Экономический анализ и оценка развития образовательного кластера Удмуртской Республики..... 396
***Семакина А.Р.***
Экономические проблемы ресторанного бизнеса..... 407
***Семакина В.А.***
Инфляция в Рссии: динамика, факторы и социально-экономические последствия в 2022–2026 гг. ..... 414
***Семенова Е.С.***
Кадровый дефицит в системе образования: причины нежелания выпускников педагогических направлений работать по специальности..... 419
***Созина А.А.***
Импортозамещение в России: между быстрой адаптацией и технологической самостоятельностью ..... 424
***Созонова М.М.***
Анализ взаимосвязи доступности ипотеки и ценовых трендов на первичном и вторичном рынках жилья Удмуртии ..... 433

***Стерхова Е.С.***
Влияние искусственного интеллекта на производительность и занятость: анализ российского рынка труда ..... 438
***Столбова У.Е.***
Недоступность кредитных ресурсов для населения России в условиях высокой ключевой ставки ..... 445
***Судакова А.А.***
Цифровизация преступлений: как технологии облегчают теневые финансовые потоки в России ..... 453
***Сырвачев Д.Ю.***
Лизинг как эффективная форма финансирования инвестиционных проектов в нефтегазовом комплексе (на примере ПАО «ЛУКОЙЛ») ..... 459
***Трефилова М.К.***
Модели выхода с сохранением операцинного контроля: сравнительный анализ стратегий реструктуризации международных компаний в РФ ..... 465
***Трофимова К.Д.***
Инвестиции в спорт: выгодно ли вкладывать в клубы ..... 470
***Уткина И.Ю.***
С нуля в 18 лет: как стартап в Удмуртии может создать условия для профессионального обучения волейболу в любом возрасте ..... 473
***Фёдорова С.В.***
Рынок репетиторских услуг в Удмуртской Республике: тренды и перспективы ..... 478
***Хазиева Л.И.***
Налоговые риски организации и пути их минимизации ..... 481
***Чуракова Е.А.***
Привлечение иностранных инвестиций в Россию: основные препятствия и пути решения проблем ..... 488
***Шалыгин Д.В.***
Проблемы формирования инвестиционного климата в современной России ..... 496
***Якорева М.А.***
Анализ рынка недвижимости Удмуртской Республики: итоги 2025 г. и прогнозы на 2026 г. ..... 501

Абрамова Е. С., Бедрина К. Д.
Студентки группы: ОБ-38.03.01.00-11
Научный руководитель: Скобелева О. А.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Строительный комплекс Удмуртской Республики представляет собой сложную многоотраслевую систему, объединяющую производственные, проектные, логистические и управленческие звенья. Он играет значимую роль в социально-экономическом развитии региона, оказывая влияние на рост валового регионального продукта, формирование налоговых поступлений в бюджет и повышение качества жизни населения через строительство жилья, социальных объектов и развитие инфраструктуры.

Основу отрасли составляют несколько ключевых направлений. Жилищное строительство выступает ведущим сегментом и включает возведение как многоквартирных домов – преимущественно в крупных городах республики, таких как Ижевск, Глазов, Сарапул и Воткинск, – так и индивидуального жилья, сосредоточенного в сельской местности и пригородных зонах. Наряду с этим активно развивается строительство социально значимых объектов: школ, детских садов, больниц, поликлиник, а также культурных и спортивных центров. К примеру, в августе 2025 года стартовало строительство школы в микрорайоне В-8, рассчитанной на 1,1 тысячи учеников. По национальному проекту «Молодёжь и дети» в 2025 году были улучшены условия в восьми школах, а на 2026 год запланирован капитальный ремонт одиннадцати школ и трёх детских садов.

Существенное внимание уделяется развитию инженерной инфраструктуры. В 2025 году капитально отремонтировали 402 объекта жилищно-коммунального хозяйства, при этом доля газифицированных котельных достигла 85 %. В Шаркане завершили строительство очистных сооружений, а в Уве аналогичный объект находится в стадии возведения. Важную роль в развитии отрасли играет промышленность строительных материалов, представленная, в частности, заводом по производству газобетона в Воткинске. Кроме того, в строительный комплекс входят строительно-монтажные и отделочные организации, а также проектные и инжиниринговые компании, обеспечивающие проектирование и техническую поддержку на всех этапах строительства.

Особенности функционирования комплекса во многом определяются современными тенденциями. В отрасли активно внедряются цифровые техноло-

гии: в Ижевске и Глазове реализуются пилотные проекты по автоматизации строительного надзора, а для контроля сроков и бюджетов используется BIM-моделирование. При этом строительный комплекс в значительной степени зависит от государственной поддержки, что обусловлено высокой стоимостью проектов и длительными сроками их окупаемости.

Одной из наиболее острых проблем остаётся дефицит квалифицированных кадров, особенно по таким специальностям, как каменщики, арматурщики, монтажники, прорабы и инженеры ПТО. Для решения этой проблемы предпринимается комплекс мер. Заработная плата в отрасли повышается – по итогам 2025 года средняя зарплата в сфере «Строительство, недвижимость» составила 143 637 рублей в месяц. Запускаются программы профессиональной переподготовки и обмена опытом, налаживается сотрудничество с профильными учебными заведениями, организуются стажировки и практики на крупных стройках, проводятся республиканские конкурсы профессионального мастерства, а также вводятся дополнительные социальные пакеты для повышения привлекательности профессии.

Строительный комплекс вносит весомый вклад в экономику региона. Его доля в валовом региональном продукте составляет порядка 6,5–7,2 %, что позволяет отрасли входить в топ-5 секторов экономики Удмуртии после обрабатывающих производств, торговли, сельского хозяйства и транспорта. В денежном выражении добавленная стоимость строительства в ВРП достигает 45–50 млрд рублей ежегодно.

В 2023 году объём работ по виду деятельности «Строительство» достиг 63,4 млрд рублей. С учётом индивидуального жилищного строительства, неформальной занятости и мелких работ, не учитываемых крупными подрядчиками (например, частных заказов и мелких ремонтов), оценочный совокупный объём приближается к 74–76 млрд рублей. За последние пять лет объём строительных работ вырос на 28 % в сопоставимых ценах.

Ежегодно отрасль обеспечивает поступление в консолидированный бюджет Удмуртской Республики 4,2–5,1 млрд рублей налогов. В строительный комплекс направляется около 20–22 % всех инвестиций в основной капитал региона. При этом структура источников финансирования выглядит следующим образом: 60 % составляют внебюджетные средства, поступающие от девелоперов и промышленных предприятий, 30 % – бюджетные инвестиции, реализуемые в рамках национальных проектов и региональных адресных программ, и 10 % – средства граждан, преимущественно направляемые на индивидуальное жилищное строительство.

**Таблица 1 - Место среди регионов Приволжского федерального округа (ПФО)**

| Показатель | Место Удмуртии в ПФО | Комментарий |
|---|---|---|
| Абсолютный объём строительных работ | 5–6 место | Уступает Татарстану, Нижегородской, Самарской областям |
| Объём работ на душу населения | 4–5 место | ~13,5 тыс. руб./чел. в год, выше среднего по ПФО |
| Темпы роста (к прошлому году) | 3–4 место | Стабильно выше среднего по округу за счёт ИЖС и дорожного строительства |

Комплекс играет важную социальную роль, обеспечивая занятость 46–52 тысяч человек, что составляет около 6,5 % от общей численности работающих в экономике региона. При этом мультипликатор занятости показывает, что каждые 10 рабочих мест в строительстве создают дополнительно 4–5 рабочих мест в смежных отраслях.

Ежегодно в республике вводится 750–850 тыс. кв. м жилья, а рекордный показатель был зафиксирован в 2022 году – 878 тыс. кв. м. В структуре жилищного строительства 45 % приходится на многоквартирные дома, а 55 % – на индивидуальное жилищное строительство. Обеспеченность жильём на одного жителя выросла с 26,5 кв. м в 2018 году до 29,8 кв. м в 2023-м. За последние пять лет расселено более 160 тыс. кв. м аварийного жилья, благодаря чему новые квартиры получили свыше 12 тысяч человек, а в 2024–2025 гг. планируется расселить ещё 70 тыс. кв. м.

**Таблица 2 - Развитие социальной инфраструктуры (примеры за 2021–2024 гг.)**

| Тип объекта | Количество введённых объектов | Примеры |
|---|---|---|
| Общеобразовательные школы | 11 | Школа на 1100 мест в мкр. «Столичный» (Ижевск), школа в с. Завьялово |
| Детские сады | 23 | Д/с на 280 мест в Воткинске, д/с в мкр. «Ключевой» (Ижевск) |
| Фельдшерско-акушерские пункты (ФАПы) | 34 | ФАПы в с. Вараксино, д. Пирогово, с. Селты и других |
| Спортивные объекты | 9 | Ледовый дворец (Воткинск), ФОК с бассейном (Можга) |
| Поликлиники и амбулатории | 5 | Поликлиника в Устиновском районе Ижевска (450 посещений в смену) |

Благоустраиваются и общественные пространства: за пять лет приведено в порядок 847 дворов и 189 общественных территорий. Индекс качества городской среды в Ижевске вырос со 165 баллов в 2019 году до 189 баллов в 2023-м, что превышает средний показатель по России. Качественное жильё и развитая

социальная инфраструктура оказывают положительное влияние на демографические показатели: в 2023 году миграционный отток сократился на 18 % по сравнению с 2020-м, а коэффициент естественной убыли населения достиг минимального за шесть лет значения (−2,1 на 1 000 человек).

Инвестиции в строительство оказывают мультипликативный эффект: каждый рубль вложений генерирует 1,75–1,85 рубля совокупного выпуска в экономике региона, обеспечивая дополнительные налоговые поступления в размере 1,5–2 млрд рублей в год сверх прямых налогов отрасли. Это стимулирует загрузку местных производителей стройматериалов: ООО «Ува-цемент» работает с загрузкой 92 %, «Бетон-Альянс» – 88 %, Сарапульский завод стройматериалов – 85 %, карьеры Удмуртии – 94 %. Дополнительно формируются заказы для более чем тысячи малых предприятий с совокупным оборотом 12–15 млрд рублей в год – это компании, занимающиеся отделкой, вывозом мусора, арендой техники, организацией питания на стройплощадках и другими сопутствующими услугами.

**Таблица 3 - Крупнейшие инфраструктурные проекты**

| Проект | Инвестиции | Ключевой эффект |
|---|---|---|
| Мост через р. Иж (Ижевск) | 3,8 млрд руб. | Разгрузка центра города, загрузка 15 подрядчиков |
| Реконструкция очистных сооружений (Ижевск) | 5,6 млрд руб. | Заказы для производителей труб, бетона, насосов на сумму >2 млрд руб. |
| Дублёр Воткинского шоссе | 4,1 млрд руб. | Тысяча рабочих мест ежесезонно, улучшение доступа для 80 тыс. жителей |
| Комплексная застройка мкр. «Столичный» и «Ключевой» | (в составе жилья и социнфраструктуры) | Ежегодно 1,8 млрд руб. заказов для стройиндустрии, 600 новых рабочих мест в обслуживании |
| Реконструкция аэропорта «Ижевск» | 2,9 млрд руб. | Увеличение пассажиропотока с 0,7 до 1,2 млн чел./год → рост сервисного сектора |

Вместе с тем отрасль сталкивается с рядом проблем. Помимо кадрового дефицита, это рост цен на строительные материалы, вызванный общей инфляцией, удорожанием логистики (в том числе доставкой из других регионов и из-за рубежа) и повышением тарифов на энергоносители. Зависимость от господдержки также создаёт риски: при сокращении госфинансирования возможна стагнация отрасли и нехватка оборотных средств у застройщиков. Бюрократические задержки, обусловленные межведомственной несогласованностью и недостаточной цифровизацией документооборота, приводят к смещению сроков ввода объектов и увеличению сметной стоимости из-за инфляции в период задержек. Наблюдается и спад индивидуального жилищного строительства: за 11 месяцев 2025 года объём ИЖС составил 590,8 тыс. кв. м, что ниже показа-

телей 2024 года. Среди причин – резкий рост цен на пиломатериалы и фундаментные материалы, удорожание подключения к сетям, нестабильность доходов населения, рост ипотечных ставок и ужесточение требований к заёмщикам.

Перспективы развития строительного комплекса связаны с расширением программ арендного жилья – уже запущен пилотный проект в Ижевске, планируется его масштабирование на Глазов и Сарапул, а также создание корпоративного арендного фонда для работников крупных предприятий, таких как Воткинский завод и «Аксион». Важным направлением становится комплексная застройка с созданием жилых кварталов, включающих школы, детские сады, поликлиники, парковки и общественные пространства. Примером служит строительство школы для новых микрорайонов на улице Берша.

Перспективно и развитие транспортной инфраструктуры: помимо нового вокзала в Кизнере, планируется строительство и реконструкция автодорог регионального значения. В 2025–2030 годах запланировано строительство и реконструкция около 2 тыс. км федеральных и 1,8 тыс. км региональных трасс, а также реализация проекта «Межквартальный Ижевск» с приведением в нормативное состояние 50 дорожных объектов. Особое внимание уделяется модернизации коммунальной инфраструктуры с заменой изношенных тепловых, водопроводных и канализационных сетей, внедрению цифровых технологий (расширению практики BIM-моделирования, автоматизации стройнадзора с использованием дронов и электронных актов освидетельствования), поддержке местных производителей и привлечению инвестиций из соседних регионов – Татарстана, Башкортостана и Уральского федерального округа. Расширение программ льготной ипотеки (семейной).

**Использованная литература**

1. Государственная программа Удмуртской Республики «Развитие строительной отрасли и жилищной политики Удмуртской Республики» (актуальная редакция на 2025–2030 гг.).

2. Национальный проект «Молодёжь и дети»: официальные документы и план реализации на 2025–2026 гг.

3. Отчёт Удмуртстата «Основные показатели строительной деятельности в Удмуртской Республике» за 2024–2025 гг.

4. Отчёт Министерства строительства, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Удмуртской Республики «О ходе реализации инфраструктурных проектов в 2025 году».

5. Стратегия социально-экономического развития Удмуртской Республики до 2030 года.

6. Региональные нормативные акты о мерах государственной поддержки строительной отрасли Удмуртской Республики (налоговые льготы, субсидии, программы стимулирования).

7. Данные официального портала Правительства Удмуртской Республики.

8. Отчёты профильных предприятий.

9. Официальные данные Банка России и региональных банков о динамике ипотечных ставок, программах льготной ипотеки (семейная, сельская, IT-ипотека и др.) на 2024–2025 гг.

10. Отчёт о реализации проекта «Межквартальный Ижевск» (приведение в нормативное состояние 50 дорожных объектов).

11. План строительства и реконструкции автодорог регионального значения в Удмуртской Республике на 2025–2030 гг. (утверждён Министерством транспорта УР).

Абрамова И. Л.
Студентка группы: ЗМ-38.04.01.05-21
Научный руководитель: Галямова Э. Ф.,
к. э. н., доцент кафедры «Экономика»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КИТАЯ

Экономические системы – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Функционирование любой экономической системы осуществляется на основе организационно-экономических отношений, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

На сегодняшний день Китай занимает 1-е место по ВВП по паритету покупательской способности и 2-е место после США по номинальному показателю ВВП, а также играет значительную роль в международной торговле и инвестициях [2].

Стремительный рост объясняется уникальной экономической моделью дешевого производства, благодаря использованию местной рабочей силы и высоким процентом экспорта.

Последние 30 лет Китай отличается высокими показателями экономического роста. Страна смогла укрепить свои позиции в мировом хозяйстве и повлиять на развитие мировой экономики.

КНР является страной со смешанной экономикой. Рыночный вид экономических отношений предполагает свободу в сфере предпринимательства и торговли. Повышению эффективности рыночного механизма способствует развитие частного капитала.

В 1949 г началось строительство нового Китая, именно тогда в Пекине на II пленуме ЦК КПК было официально провозглашено создание Китайской Народной Республики. На пленуме Председатель Мао сформулировал основные задачи и направления развития Китая после гражданской войны. По его представлениям, переход к социализму являлось долгосрочной задачей, а первоочередной задачей стало превращение Китая в сильную державу с развитой промышленностью. Данный процесс прошел ряд этапов.

1 этап: 1949–1965 гг. Сельское хозяйство КНР по состоянию на 1949 г. находилось в упадке, это сопровождалось снижением производительности предприятий различных отраслей экономики. Промышленные предприятия страны не обладали должным уровнем развития для производства сложного и круп-

ногабаритного сельскохозяйственного оборудования, которое было так необходимо для развития сельского хозяйства КНР.

«Политика большого скачка» оказала большое влияние на развитие экономики Китая. Правительство Китая уделяло внимание производству стали, выдвигая двухэтапный план развития отрасли, предполагающий достижение уровня производства в 8,2 млн тонн в год, начиная с 1958 г. и в течение последующих 4-х лет. Ежегодная совокупная отдача всех производств страны должна была составить 60 млн тонн в год, что в 7,3 раза больше, чем уровень 1958 г.

С июня 1937 по май 1949 гг. Правительство страны для покрытия различных расходов ввело в экономику большое количество денежных средств, что привело к инфляции и девальвации национальной валюты. В конце февраля 1962 г. по итогам расширенного заседания комитета Политбюро Центрального комитета КПК было определено, что пришло время для проведения перестройки национальной экономики. Основными направлениями развития были увеличение сельскохозяйственного производства, поставок продовольствия и одежды, а также капитальное строительство.

2 этап: 1966–1976 гг. Данный период был назван «Культурной революцией». Ее основой было укрепление внутрипартийной позиции Мао после провала политики «большого скачка», путем уничтожения оппозиции и предоставления поля деятельности для народных масс. Это оказало негативное воздействие на состояние экономики страны: в 1967 г. общий объем производства промышленности и сельского хозяйства снизился на 9,6 % по сравнению с предыдущим годом, производство стали сократилось на 32,8 %, добыча угля сократилась на 18,3 %, объем железнодорожных перевозок сократился на 21,6 %, доходы государственного бюджета сократились на 55 %, дефицит достиг 2,25 млрд юаней [3].

3 этап: 1977–1981 гг. После смерти Мао Цзедуна в 1976 г. в стране появились новые возможности [4]. В июле 1977 г. прошло третье пленарное заседание, в котором приняли решение восстановить в статусе Дэн Сяопина. Он приступил к устранению проблем, оставшихся после «Культурной революции» и предыдущих политических движений.

Согласно выступлению Дэн Сяопина в 1981 г., КНР смог сбалансировать экономику, что выражалось в изменении ее структуры: соотношение сельского хозяйства, тяжелой и легкой промышленности составило 28:31:41 (в %) в 1978 г. и достигло соотношения в 32:35:33 (в %) в 1981 г. дефицит бюджета был сокращен с 17,06 млрд юаней в 1978 г. до 2,55 млрд юаней в 1981 г.

Изменение системы управления и достаточное количество рабочей силы повлияли на появление и быстрое развитие предприятий малых и средних городов. Их общая стоимость продукции увеличилась с 4,3 млрд юаней в 1978 г. до 7,7 млрд юаней в 1982 г. Предприятий малых и средних городов внесли важ-

ный вклад в формирование государственного бюджета Китайской Народной Республики, внешнюю торговлю, а также продвижение процесса индустриализации страны.

4 этап: 1982–1991 гг. В период с 1982 г. по 1991 г. проводились реформы макроэкономического управления, реформы системы планирования, системы управления инфраструктурой. Целью данных реформ было налаживание отношений между центральным правительством КНР и местными органами власти во всех аспектах, предоставление больших полномочий местным органам власти и предприятиям, повысить жизнеспособность предприятий, а также укрепить дух страны. Реформы финансовой системы помогли к 1984 г. увеличить поступления в государственный бюджет КНР, которые достигли уровня в 118,5 млрд юаней, что в 2,42 раза больше, чем в 1978 г. С 1978 по 1984 гг., несмотря на рост поступлений в госбюджет, центральное правительство имело дефицит в 44,65 млрд юаней и было вынуждено перенаправлять денежные потоки из местных банков в центральный, а также вводить больше денег в экономику. Внутренняя перестройка экономики КНР, изменения в политической жизни общества, а также дефицит госбюджета привели к начавшемуся в 1984 г. росту инфляции, дисбалансу в объеме общественного производства и потребления. К началу 1990 г. реформы принесли первоначальные результаты, снизив ценовые колебания и способствовав укоренению социально-экономической и политической стабильности.

5 этап: 1992–2015 гг. С 1992 г. Китайская Народная Республика начинает внедрять элементы рыночной системы в существующую планово-индикативную экономическую систему. Благодаря ряду реформ темпы внедрения рыночных элементов в экономику КНР и распределяющая роль рынка усилились. С 1998 г. по 2000 г. правительство Китая определило более 520 ключевых предприятий, в 430 из которых была проведена реформа акционерной системы, что позволило значительно поднять показатели прибыли государственных предприятий. Постепенное увеличение общего объема негосударственной экономики, постоянное повышение качества и эффективности, а также значение увеличение социальных взносов стали мощной опорой для экономики КНР. Также в данный период проходили постройка и реконструкция городов-портов для привлечения иностранных инвестиций. К 1997 г. КНР открыл 235 портов 1 класса и 350 портов 2 класса, постепенно формируя широкомасштабную систему открытости для внешнего мира [3].

В начале XXI в. экономическое развитие Китайской Народной Республики вступило в новый этап, что напрямую связанно с истечением пятилетнего переходного периода до вступления КНР в ВТО, что произошло в декабре 2006 г. КНР успешно выполнил задачи снижения торговых тарифов, устранения нетарифных торговых барьеров, а также реформировал торговую систему. В период

с 2001 по 2010 гг. объем внешней торговли увеличивался в среднем на 22,2 % в год. В 2009 г. общий объем экспорта КНР вышел на 1-е место в мире, а общий объем импорта – на 2-е. КНР продолжала удерживать позиции одного из крупнейших экспортеров товаров легкой и текстильной промышленности. В 2010 г. объем экспорта китайской механической и электронной продукции, а также высокого технологичных товаров достиг 9933,4 млрд долл. и 4492,4 млрд долл. соответственно, что значительно укрепило позиции Китая в мировой экономической и промышленной системе.

После 2011 г. экономика Китая переживала непрерывное замедление экономического роста, постепенно снижаясь с 10,6 % в 2010 г. до 6,7 % в 2016 г., и достигла темпов роста в 6,8 % и 6,6 % в 2017 и 2018 гг. В 2014 г., основываясь на сложившейся ситуации, центральное правительство сделало важное заключение о том, что экономическое развитие Китайской Народной Республики вступило в новый этап.

В 2013 г. Китай начал реализацию важного стратегического проекта «Один пояс, один путь», а также выдвинул стратегическую концепцию Морского шелкового пути XXI в., что еще больше расширило развитие внешнеэкономических и торговых связей КНР [3].

В 2015 г. Международный валютный фонд включил юань в корзину международных резервных валют, что способствовало дальнейшему расширению открытости экономики КНР, что позволило стране выйти на новый этап своего развития и стать более влиятельным игроком на мировой арене.

6 этап: 2016–2023 гг. Китай является второй по численности населения страной в мире, что говорит о ее многочисленной рабочей силе, а также ее относительно низкой стоимости. Более того население в 1,426 млрд чел. обеспечивает высокий спрос на товары и услуги. Как было отмечено ранее, ВВП Китайской Народной Республики занимает 2-е место в мире после США. Это является следствием технологического развития страны, большого населения и рабочей силы, а также проводимой страной политикой по росту доли китайских продуктов на мировом рынке.

Динамика роста ВВП КНР имеет тенденцию к постоянному и постепенному росту. За рассматриваемый период с 2013 по 2022 гг., ВВП страны вырос на 8,39 трлн долл., увеличившись в 1,87 раз. Средний темп прироста за 10 лет составил 7,4 % в год. Самый большой прирост произошел в 2020–2021 гг. и составил 21,3 %, или 3,13 трлн долл. (рис. 1). Однако темп роста имеет тенденцию к сокращению, что означает наличие и усиление некоторых противоречий в экономике КНР. По итогам 2022 года ВВП КНР вырос на 3% и достиг 121,02 трлн юаней, что составляет 18,5 % от мирового ВВП. По результатам 2024 года показатель ВВП Китая вырос на 5 % и достиг 18,4 триллиона долла-

ров. В 2023 году он составил 5,2 %. Несмотря на то что уровень роста ВВП 2024 года ниже по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода, он соответствует целевой величине.

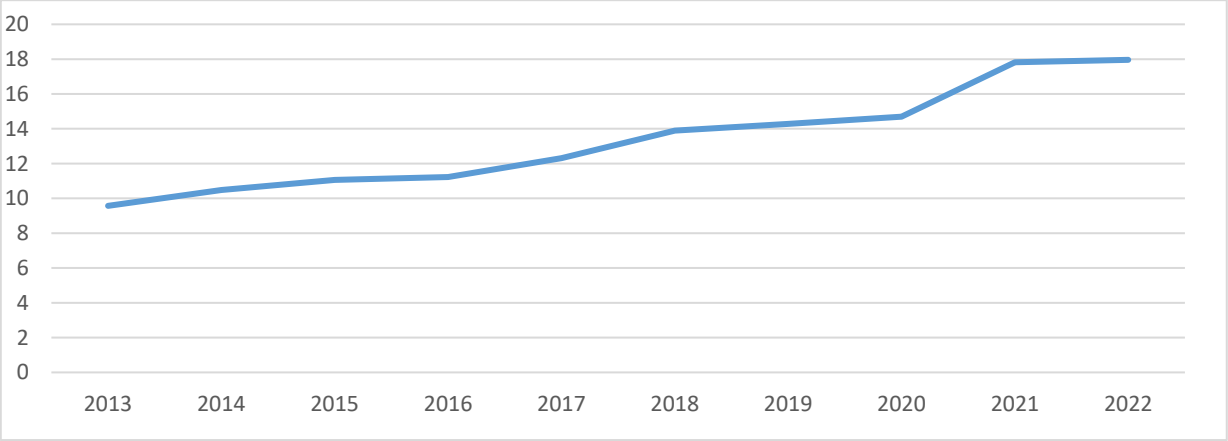



**Рис. 1. ВВП КНР 2013-2022 гг. в трлн долл.**

В 2025 году экономика Китая выросла примерно на 5 %. Несмотря на это рост ВВП замедлился в последний квартал года до 4,5 % из-за снижения внутреннего потребления и сохраняющегося кризиса на рынке недвижимости. [5]. Ориентиры на 2026 год предполагают, что безработица должна будет составить около 5,5 %, в городах будет создано более 12 млн рабочих мест, а индекс потребительских цен вырастет примерно на 2 %.

Современная экономическая модель Китая интересна тем, что основана на рыночных отношениях при ведущей роли государственного сектора и под идеологическим контролем коммунистической партии.

К 2050 г. в Китае должны быть достигнуты такие цели, как всесторонняя социалистическая модернизация, необходимая для достижения зрелости социально-экономического развития; значительное повышение статуса страны на международной арене и выход на первое место в мире по совокупной государственной мощи; выход в ряды стран со средним уровнем ВНП на душу населения; создание зажиточной, счастливой жизни для народа.

В заключение стоит отметить, что, несмотря на высокие показатели экономического роста в Китае, страна ухудшает и подвергает риску среду обитания, т. к. использует для производства предназначенных на экспорт товаров все больше собственного и привозного сырья и энергии. Ухудшение экологии само по себе становится все более сложной проблемой, и для ее решения Китаю придется тратить много больше, чем те 1,5 % от ВВП, которые страна расходует на восстановление природной среды сегодня [1]. В стране, испытывающей дефицит сельхозугодий, ежегодное опустынивание охватывает 3,4 тыс. кв. км, за прошедшие полвека общая площадь обрабатываемой земли сократилась на 20 %.

## Использованная литература

1. Основные черты «китайской модели». – URL: https://studfile.net/preview/9046678/page:5/ (дата обращения: 06.05.2026).

2. Русакович, В. И. Стремительный рост китайской экономики и накопление структурных противоречий: возможно ли восстановление? // Россия и Азия. – 2023. – №4(26). – С. 6–18.

3. Социально-экономическое развитие КНР: этапы и достижения. – URL: https://geopolitika.cfuv.ru/социально-экономическое-развитие-кн/ (дата обращения: 08.05.2026).

4. Экономическая модель Китая. – URL: https://old.stgau.ru/company/personal/user/11388/files/lib/ЭКОНОМИКА%20ЗАРУБЕЖНЫХ%20СТРАН/КИТАЙ_ЛЕКЦИЯ.pdf (дата обращения: 08.05.2026).

5. Какие экономические ориентиры утверждены на новую пятилетку. – URL: https://www.rbc.ru/politics/12/03/2026/69b2cb329a7947443541b6e9 (дата обращения: 14.05.2026).

Александрова А. П.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-11
Научный руководитель: Вуец Л. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность темы исследования обусловлена беспрецедентным масштабом санкционного давления на российскую экономику с 2022 года, когда было введено более 15 тысяч ограничительных мер. Санкции стали ключевым фактором структурной трансформации промышленности, финансов и внешней торговли.

Современный санкционный режим: блокирование международных резервов Центрального банка Российской Федерации на сумму свыше 300 млрд долларов, исключение крупнейших российских банков из системы SWIFT, эмбарго на поставки высокотехнологичного оборудования, ограничения экспорта энергоносителей с ценовыми потолками.

Санкции действуют системно через 6 ключевых каналов:

1. Внешнеторговый канал: сокращение экспорта и импорта; потеря рынков сбыта; снижение валютной выручки; дефицит критических компонентов и рост цен [2].

2. Финансовый канал: ограничение доступа к рынкам капитала; заморозка резервов и отключение от платёжных систем [4].

3. Технологический канал: запрет поставок оборудования; разрыв цепочек создания стоимости; ограничения в сфере микроэлектроники, станкостроения, авиастроения, нефтегазового оборудования [6].

4. Инвестиционный канал: отток прямых инвестиций; рост страновых рисков; сворачивание совместных проектов под угрозой вторичных санкций [8].

5. Институциональный канал: усиление государственного регулирования; создание параллельных инфраструктур (аналогов SWIFT); рост административных методов управления [10].

6. Социально-экономический канал: падение реальных доходов населения из-за роста цен и безработицы в пострадавших отраслях [14].

Нормативно-правовая база противодействия санкциям формировалась поэтапно. Базовый документ - Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (Указ Президента РФ от 02.07.2021 №400), определяющая основные угрозы национальной безопасности. Сформирована обширная правовая база: валютное регулирование, контрсанкции, защита бизнеса от банкротства, стиму-

лирование импортозамещения, технологический суверенитет. Регулирование динамично адаптируется к новым вызовам [1].

В пищевой промышленности импортозамещение достигло 85–90 %. В фармацевтике доля отечественных препаратов выросла с 32 % в 2021 году до 54 % в 2024 году. В лёгкой промышленности возобновлено производство на ранее закрытых предприятиях. Индекс промышленного производства в 2024 году составил 103,6 % [8].

Создана национальная система платёжных карт «Мир», охват которой достиг 155 млн. карт к концу 2024 года. Внедрена система финансовых сообщений (СПФС) Банка России как альтернатива SWIFT, к которой подключено свыше 500 российских организаций и более 180 иностранных банков из 20 стран [10].

Объем государственной поддержки экономики в 2022–2024 гг. составил свыше 10 трлн рублей. Инвестиции в основной капитал в 2024 году составили 26,8 % ВВП [15].

В 2022 году экономика сократилась на 2,2 %, что оказалось меньше прогнозировавшихся западными институтами 10–15 %. В 2023 году российская экономика вернулась к росту на 3,6 %, а в 2024 году рост ускорился до 3,9 %, превысив среднемировые темпы. В номинальном выражении ВВП за период 2021–2024 гг. вырос на 40,6 %, достигнув 184,2 трлн рублей, что отражает реальный рост производства и инфляционную составляющую [13].

В 2022 году инфляция резко ускорилась до 11,9 % под воздействием девальвации рубля, логистических сбоев, ухода иностранных компаний с рынка, роста издержек. Денежно-кредитная политика Банка России позволила замедлить инфляцию до 7,4 % в 2023 году. В 2024 году инфляция ускорилась до 9,5 %. Накопленная инфляция за 2022–2024 гг. составила 31,8 % [13].

Валютный курс характеризуется высокой волатильностью. Среднегодовой курс 2022 года (68,4 руб./долл.) оказался крепче, чем в 2021 году (73,7 руб./долл.). Однако в 2023–2024 гг. курс рубля ослабевал, достигнув 92,5 руб./долл. Девальвация на 25,5 % к уровню 2021 года отражает сокращение экспортных доходов и ограниченный доступ к внешним заимствованиям [13].

Структурный анализ ВВП по доходам показывает рост доли оплаты труда с 48,2 % в 2021 году до 51,8 % в 2024 году. Доля прибыли и смешанных доходов сократилась с 40,8 % до 36,9 %. Доля налогов остается стабильной на уровне 11–11,5 %, отражая сбалансированную налоговую политику государства [11].

Сальдо торгового баланса сократилось со 192 млрд долларов в 2021 году до 86,2 млрд долларов в 2024 году. Профицит текущего счета платежного баланса сократился с 122 млрд долларов в 2021 году до 35 млрд. долларов в 2024 году, что оказывает давление на курс рубля и ограничивает накопление резервов [11].

Доля топливно-энергетических товаров снизилась с 67,8 % до 61,5 %. Выросла доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья с 7,6 % до 11,3 %. Увеличилась доля химической продукции с 5,8 % до 9 %, включая удобрения, аммиак, нефтехимию. Экспорт машин и оборудования сократился с 5,7 % до 4 %, отражая технологические санкции и потерю рынков [12].

Доля стран ЕС обрушилась с 37,2 % до 7,2 % в результате эмбарго на российскую нефть, газ, уголь, металлы. Абсолютный экспорт в ЕС сократился с 184 млрд долларов до 28,5 млрд долларов. Китай стал крупнейшим партнёром с долей 29 % (против 16,1 % в 2021 году), а экспорт вырос на 45,8 % до 115,6 млрд долларов. Индия увеличила закупки в 5 раз с 13,1 до 64,8 млрд долларов, преимущественно нефти и нефтепродуктов. Турция утроила импорт из России с 23,5 до 52,8 млрд долларов. Доля СНГ стабильна на уровне 14,7 %, но абсолютный экспорт сократился на 19,5 % [12].

После сокращения в 2022 году до 581 млрд долларов резервы восстановились до 615 млрд долларов к концу 2024 года. Около 300 млрд долларов резервов остаются замороженными в западных юрисдикциях. Структура изменилась в пользу золота (доля выросла с 21 % до 28 %), юаня (с 13 % до 26 %), снижения доли доллара (с 10 % до 5 %) и евро (с 32 % до 15 %) [12].

Рынок труда характеризуется низкой безработицей – 2,8 % в конце 2024 года против 4,7 % в 2021 году. Численность безработных сократилась с 3,5 млн человек до 2,1 млн человек. Это обусловлено демографическим сжатием трудоспособного населения. Уровень занятости достиг 70,2 % населения в возрасте 15–72 лет. Дефицит кадров отмечают более 80% промышленных предприятий [12].

После спада 2022 года, когда реальные доходы сократились на 1 %. В 2023–2024 гг. реальные располагаемые доходы росли опережающими темпами на 4,6 % и 5,3 % соответственно, что обусловлено ростом заработных плат, социальных выплат, предпринимательских доходов. Номинальная заработная плата за период 2021–2024 гг. выросла на 54,7 % – с 56,5 до 87,4 тыс. рублей, реальная – с учетом инфляции – на 17,2 %. Уровень бедности снизился с 8,3 % до 7,9, численность населения с доходами ниже прожиточного минимума сократилась на 0,6 млн человек до 11,5 млн [11].

Металлургическое производство под давлением санкций показало кумулятивный рост 4,1 % при спаде на 3,6 % в 2022 году, стабилизировавшись за счёт переориентации экспорта в Азию [11].

Автомобилестроение пережило обвальное падение на 33,3 % в 2022 году в результате ухода иностранных автопроизводителей (Renault, Volkswagen, BMW, Mercedes и др.). Однако в 2023 году начался мощный рост на 34,5 %, продолжившийся в 2024 году (+15,6 %). К концу 2024 года производство авто-

мобилей превысило уровень 2021 года на 8,2 %. Восстановление обеспечено запуском китайских брендов (Chery, Geely, Haval, Exeed и др.) [9].

Добыча нефти осталась стабильной, снизившись на 0,4 % за период. Добыча газа сократилась на 16,8 %, что связано с прекращением поставок в Европу по «Северному потоку» с 155 млрд $м^3$ в 2021 году до 15 млрд $м^3$ в 2024 году. Рост поставок в Китай по «Силе Сибири» (с 10 до 22 млрд $м^3$) частично компенсировал потери [14].

Производство минеральных удобрений выросло на 13,5 %. Производство грузовых автомобилей выросло на 21,7 %, отражая импортозамещение и развитие отечественного производства КамАЗ, ГАЗ, УРАЛ. Легковых автомобилей сократилось на 16,7 % к уровню 2021 года, но восстанавливается за счет китайских брендов [16].

Зерноуборочных комбайнов произведено на 36,1 % больше, чем в 2021 году, что обусловлено программами субсидирования АПК, импортозамещением западной техники (John Deere, Claas), развитием отечественных производителей («Ростсельмаш», «Петербургский тракторный завод»). Производство металлорежущих станков выросло на 49,1 отражая активное импортозамещение в машиностроении и инвестиции в техническое перевооружение предприятий [11].

Структурный анализ обрабатывающей промышленности выявляет позитивные сдвиги в сторону высокопередельных производств. Выросла доля машиностроения с 7,8 % до 9,5 %), электрооборудования (с 4,2 % до 5,8 %), химического производства (с 8,3 % до 9,7 %), пищевой промышленности (с 15,2 % до 16,8 %). Снизилась доля нефтепереработки (с 18,5 % до 17,2 %) и металлургии (с 12,4 % до 10,8 %) [11].

Инвестиции в обрабатывающие производства выросли на 112 % за период 2021–2024 гг., что превышает средний темп роста инвестиций по экономике (41,2). В машиностроении рост составил (+189,1 %), в химическом производстве (+161,4 %) Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме инвестиций выросла с 14,9 % до 22,2 %. Инвестиции в транспорт и связь (+73,4) отражают развитие восточных транспортных коридоров, портовой инфраструктуры, цифровых систем [13].

Импорт технологического оборудования в 2022 году сократился на 40–70 %, что отражает технологические санкции. Восстановление в 2023–2024 г. обеспечено параллельным импортом переориентацией на китайских, турецких, индийских поставщиков. Однако к концу 2024 года большинство категорий остаётся на 15–25 % ниже уровня 2021 года [20].

Политика импортозамещения в Российской Федерации, реализуемая с 2014 года и существенно активизировавшаяся после 2022 года, столкнулась с комплексом структурных проблем, ограничивающих её эффективность и масштаб [1].

1. Технологическая зависимость. В Российской Федерации нет процессоров с нормами менее 65 нм (мировые лидеры 3–5 нм). Импорт полупроводников в 2024 – 6,8 млрд долларов, преимущественно из Китая, Тайваня, Южной Кореи [3].

2. Кадровый дефицит. Средний возраст инженеров 52 года, что создаёт риски массового выхода на пенсию в ближайшие 10–15 лет [5].

3. Недостаток финансирования. В 2024 году объём государственной поддержки импортозамещения составил около 850 млрд руб., тогда как оценочная потребность превышает 3 трлн рублей ежегодно [7].

4. Ограниченный внутренний рынок для многих видов высокотехнологичной продукции. Объёмы спроса недостаточны для окупаемости высокотехнологичных производств [9].

5. Низкое качество отечественных аналогов [14].

Предлагаются варианты решений:

В области технологической независимости приоритетом должно стать создание полных технологических цепочек в важных отраслях – микроэлектронике, станкостроении, авиастроении, фармацевтике. В микроэлектронике – фокус на нормах 28–45 нм, развитие САПР и инжиниринга, создание производства фотолитографического оборудования с финансированием не менее 500 млрд рублей ежегодно [16]. Решение кадровой проблемы требует системной перестройки профессионального образования. Необходимо возрождение системы профессионально-технических училищ, колледжей при промышленных предприятиях с гарантированным трудоустройством выпускников. Повышение престижа инженерных профессий через рост оплаты труда, социальных гарантий, карьерных перспектив. Программы переподготовки специалистов из избыточных сфер (финансы, юриспруденция, менеджмент) в дефицитные инженерные специальности [19]. Финансирование импортозамещения должно опираться на комбинацию инструментов – льготное кредитование через институты развития под 3–5 % годовых, прямые бюджетные субсидии до 50 % капитальных затрат для приоритетных проектов, налоговые льготы (освобождение от налога на прибыль на 5–10 лет), создание специализированного Фонда импортозамещения с капиталом 2–3 трлн рублей [11]. Повышение качества импортозамещающей продукции требует внедрения современных систем менеджмента качества, сертификации международным стандартам, инвестиций в контрольно-измерительное оборудование, культуры бережливого производства, консолидации государственного спроса и экспортной экспансии.

Формирование новой модели экономического роста предполагает отход от экспортно-сырьевой модели и переход диверсифицированной инновационной экономике, основанной на внутреннем рынке, высокотехнологичных производствах и человеческом капитале [2].

Ключевой элемент – технологический суверенитет: способность экономики самостоятельно создавать и производить важные технологии, продукцию. Приоритетными направлениями технологического суверенитета являются микроэлектроника, станкостроение, авиастроение, энергетическое машиностроение, фармацевтика, новые материалы, программное обеспечение, биотехнологии.

Переход займёт 10–15 лет работы, потребует инвестиций порядка 30–40 % ВВП ежегодно.[4]

1. Технологический суверенитет: создание одной фабрики с технологическими нормами 28–45нм оцениваются в 300–500 млрд рублей. К 2030 году необходимо строительство минимум 3-5 таких фабрик. Развитие отечественных САПР систем (аналогов Cadence, Synopsys) и государственно-частное партнерство с участием «Ростех», «Росатом», «Роскосмос» обеспечит гарантированный спрос [6]. Станкостроение требуется восстановить практически с нуля. В 1990 году СССР производил 74 тыс. металлорежущих станков, в 2021 году Россия – 2,8 тыс. Зависимость от импорта станков достигала 90 %. Ежегодная потребность российской промышленности оценивается в 15–20 тыс. станков. Локализация производства систем ЧПУ (аналогов Siemens, Fanuc, Heidenhain) критична для независимости [8]. Авиастроение требует создания линейки отечественных двигателей аналогов CFM, Pratt&Whitney), что займёт 10–15 лет и инвестиций порядка 1,5–2 трлн. Рублей [10].

2. Внутренний рынок: рост реальных доходов населения 4–5 % ежегодно, расширение среднего класса с 37 % до 50–60%населения [15].

3. Инфраструктура: программа инфраструктурных инвестиций объёмом 3–4 % ВВП ежегодно (6–7 трлн рублей) кардинально изменит облик страны, создав современную транспортную и логистическую инфраструктуру. Приоритеты – развитие Дальнего Востока и Сибири, Северный морской путь, транспортные коридоры «Север-Юг» и «Восток-Запад», модернизация Транссибирской магистрали, цифровизация экономики [17].

4. Инновационная экономика: требует роста расходов на НИОКР с 1,1 % ВВП до 2,5–3 % ВВП к 2030 году, что потребует увеличения финансирования науки до 5–6 трлн рублей ежегодно [18].

5. Структурная диверсификация экономики: доля добычи в ВВП должна снизиться с текущих 12–13 % до 8–9 %, обработка вырасти с 13–14 % до 18–20 %, высокотехнологичные услуги с 55 % до 60 % [20].

6. Международная интеграция: углубление сотрудничества БРИКС, ШОС, ЕАЭС. Товарооборот со странами БРИКС должен вырасти с текущих 180 млрд долларов до 500–600 млрд долларов к 2030 году [12].

7. Создание 5–7 млн рабочих мест к 2030 году обеспечит рост доходов и спроса.

## Использованная литература

1. Абрамова, М. А. Механизмы воздействия экономических санкций на финансовую систему / М. А. Абрамова, Л. С. Гринкевич // Финансы и кредит (дата обращения: 16.03.2026).

2. Глазьев, С. Ю. Санкции и суверенитет: как России преодолеть технологическую зависимость / С. Ю. Глазьев (дата обращения: 16.03.2026).

3. Гурвич, Е. Т. Влияние финансовых санкций на российскую экономику и экономическую политику / Е. Т. Гурвич, И. В. Прилепский // Вопросы экономики (дата обращения: 16.03.2026).

4. Дробышевский, С. М. Адаптация российской экономики к внешним шокам: статистический анализ / С. М. Дробышевский, П. В. Трунин, Е. В. Синельникова-Мурылева. – М.: Издательство Института Гайдара, 2023 г. (дата обращения: 16.03.2026).

5. Евстигнеева, Л. П. Экономическая теория санкций и контрсанкций / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев // Общество и экономика (дата обращения: 16.03.2026).

6. Ивантер, В. В. Промышленная политика импортозамещения в России: возможности и ограничения / В. В. Ивантер, Б. Н. Порфирьев // Журнал Новой экономической ассоциации (дата обращения: 16.03.2026).

7. Идрисов, Г. И. Санкции и российская экономика: оценка последствий и перспективы адаптации / Г. И. Идрисов, С. Г. Синельников-Мурылев // Экономическая политика (дата обращения: 16.03.2026).

8. Кудрин, А. Л. Влияние санкций на структуру российской экономики / А. Л. Кудрин // Экономический журнал ВШЭ (дата обращения: 16.03.2026).

9. Мау, В. А. Экономическая политика в условиях санкций: опыт адаптации / В. А. Мау // Вопросы экономики (дата обращения: 21.03.2026).

10. Некипелов, А. Д. Новая модель экономического роста России в условиях санкций / А. Д. Некипелов // Экономист (дата обращения: 21.03.2026).

11. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – URL: https://www.economy.gov.ru (дата обращения: 04.04.2026).

12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. – URL: https://customs.gov.ru (дата обращения: 04.04.2026).

13. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – URL: https://www.cbr.ru (дата обращения: 04.04.2026).

14. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки санкционной экономики / В. М. Полтерович // Журнал Новой экономической ассоциации (дата обращения: 21.03.2026).

15. Порфирьев, Б. Н. Отраслевые эффекты санкционного режима: эмпирический анализ / Б. Н. Порфирьев, В. В. Семикашев // Проблемы прогнозирования (дата обращения: 21.03.2026).

16. Смирнов, С. В. Динамика промышленного производства в условиях санкций: статистический анализ / С. В. Смирнов // Вопросы статистики (дата обращения: 21.03.2026).

17. Татаркин, А. И. Региональная экономика в условиях санкционного давления / А. И. Татаркин, Е. Г. Анимица // Экономика региона (дата обращения: 21.03.2026).

18. Шаститко, А. Е. Санкции и антимонопольная политика: теоретические и практические аспекты / А. Е. Шаститко, К. Д. Голованова // Вопросы экономики (дата обращения: 04.04.2026).

19. Экономика России в условиях санкций: монография / под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Ивантера (дата обращения: 04.04.2026).

20. Ясин, Е. Г. Структурные сдвиги в российской экономике под влиянием санкций / Е. Г. Ясин, Н. В. Акиндинова // Журнал Новой экономической ассоциации (дата обращения: 04.04.2026).

Александрова Ю. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА РАЗРЫВ В ОПЛАТЕ ТРУДА МЕЖДУ РАБОТНИКАМИ С НИЗКИМИ И ВЫСОКИМИ ДОХОДАМИ

Цифровизация экономики стала одним из ключевых факторов, определяющих современные тенденции в сфере оплаты труда. Вопрос о том, как внедрение цифровых технологий влияет на разрыв между доходами высококвалифицированных и низкоквалифицированных работников, вызывает активные дискуссии среди экономистов и политиков. Анализ доступных исследований показывает, что влияние цифровизации на дифференциацию доходов носит сложный, неоднозначный характер и определяется множеством факторов, включая особенности национальных экономик, институциональную среду и территориальное распределение экономической активности. В данной статье рассматриваются основные механизмы влияния цифровизации на разрыв в оплате труда, анализируются результаты эмпирических исследований и предлагаются направления политики по смягчению негативных последствий технологических изменений.

Современные исследования выделяют несколько ключевых механизмов, через которые цифровизация воздействует на дифференциацию доходов. Согласно исследованию китайских ученых, цифровые технологии влияют на разрыв в оплате труда между высоко- и низкоквалифицированными работниками через три основных канала.

Во-первых, цифровизация способствует развитию навыко-ориентированного технологического прогресса. Этот механизм расширяет разрыв в доходах, поскольку новые технологии увеличивают спрос на высококвалифицированный труд, способный эффективно взаимодействовать со сложными цифровыми системами, и одновременно сокращают потребность в работниках, выполняющих рутинные операции. Высококвалифицированные специалисты получают возможность использовать цифровые инструменты для повышения своей производительности, тогда как низкоквалифицированный труд становится все более уязвимым перед автоматизацией. Российские исследователи также подтверждают наличие данной тенденции: согласно анализу В.Н. Бобкова и Е.В. Одинцовой, в структуре занятости наблюдается устойчивый рост доли высококвалифициро-

ванных специалистов в сфере информационных технологий и сокращение рабочих мест, требующих выполнения рутинных операций [3].

Во-вторых, цифровизация стимулирует увеличение предложения высококвалифицированной рабочей силы. Развитие цифровых образовательных платформ, онлайн-курсов и систем дистанционного обучения расширяет доступ к знаниям и навыкам. Этот фактор, напротив, способствует сокращению разрыва в доходах, так как увеличивает число работников, способных претендовать на высокооплачиваемые позиции. Однако эффект от этого механизма проявляется с временным отставанием, поскольку формирование новых компетенций требует времени. В России данное направление активно развивается в рамках национального проекта «Цифровая экономика», что создает предпосылки для снижения дифференциации доходов в долгосрочной перспективе.

В-третьих, цифровизация усиливает взаимосвязи между высоко- и низкоквалифицированными отраслями. Создание цифровых платформ и экосистем объединяет различные сектора экономики, что создает дополнительные возможности для занятости и может смягчать негативные эффекты технологических изменений. Количественный анализ показывает, что в период с 2013 по 2022 год совокупный эффект этих механизмов приводил к расширению разрыва в оплате труда между высоко- и низкоквалифицированными работниками. При этом исследователи отмечают наличие временного отставания: влияние цифровизации на дифференциацию доходов проявляется не сразу, а с определенной временной задержкой.

Важное измерение проблемы связано с пространственным распределением эффектов цифровизации. Исследования экономистов демонстрируют, что города выступают в роли катализаторов неравенства, усугубляя разрыв в доходах между различными профессиональными группами [2]. В городах наблюдается концентрация высокотехнологичных отраслей и компаний, что создает повышенный спрос на высококвалифицированных специалистов. Это приводит к росту их заработных плат. Одновременно в городах происходит расширение сферы низкоквалифицированных сервисных услуг, часто связанных с «гиг-экономикой» (платформенной занятостью), где уровень оплаты и социальной защиты остается низким. Авторы исследования отмечают, что в городах эффект вытеснения для низкоквалифицированных работников выражен сильнее, чем в сельской местности [3]. Одновременно эффект повышения производительности для высококвалифицированных специалистов в городах значительно выше. В результате городские территории демонстрируют более резкое увеличение разрыва в заработных платах по мере распространения цифровых технологий.

Вопрос о неизбежности роста неравенства в условиях цифровизации не имеет однозначного ответа. Исследование показывает, что институциональ-

ная среда играет критическую роль в распределении выгод от технологических изменений. Авторы исследования утверждают, что системы коллективных переговоров и трудовые институты могут существенно смягчать навыко-ориентированный характер технологического прогресса. В странах с развитой системой коллективных договоров и сильными профсоюзами работодатели имеют меньше возможностей для избирательного вознаграждения высококвалифицированных работников. Напротив, в странах, где трудовые институты ослаблены, высококвалифицированные специалисты получают значительно более высокие премии к заработной плате, что усиливает дифференциацию. Эмпирический анализ по странам ОЭСР (международное экономическое объединение преимущественно развитых стран, разделяющих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики) подтверждает, что различия в институциональной среде объясняют значительную долю межстрановых различий в динамике неравенства в условиях цифровизации.

Исследования российского рынка труда выявляют как общие закономерности, так и специфические черты влияния цифровизации на дифференциацию доходов. Согласно анализу Е. В. Лядовой, в отдельных отраслях российской экономики наблюдается разрыв между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы. Этот разрыв имеет важные последствия для социальной динамики: заработная плата перестает в полной мере стимулировать реализацию человеческого потенциала, что создает противоречие между стремлением инвестировать в образование и отсутствием гарантий получения повышенной оплаты труда [7]. А. Ю. Шевяков и А. К. Аистов в своем исследовании отмечают, что цифровизация способствует поляризации доходов, поскольку работники с высоким уровнем цифровых компетенций получают значительные премии к заработной плате, в то время как работники с низким уровнем навыков оказываются в зоне риска.

Исследование О. Н. Бучинской добавляет к этой картине глобальное измерение проблемы. Цифровая глобализация рынка труда, выражающаяся в распространении телемигрантов и «цифровых кочевников», позволяет работодателям снижать издержки за счет привлечения дешевой рабочей силы из-за рубежа и сокращения уровня социальной защиты работников, меняются условия взаимодействия экономических агентов и их мотивация [2]. Это усиливает неравенство как между странами, так и внутри развитых стран, куда направляется основной поток высококвалифицированных специалистов.

Гендерное измерение цифрового неравенства также заслуживает внимания. Исследование Анны Лукьяновой из НИУ ВШЭ показывает, что средний уровень цифровых навыков остается выше среди женщин. Они заняты в профессиях, требующих в среднем более высокого уровня цифровых компетенциях, что свя-

зано с высокой представленностью женщин в профессиях со средним уровнем цифровизации [6]. Этот разрыв сократился вдвое за период 2003–2018 годов. Цифровизация оказывает положительное воздействие на заработные платы: наличие навыков работы с компьютером связано с более высоким уровнем оплаты труда. Однако зависимость между заработной платой и уровнем цифровизации профессии лишь усиливалась со временем, тогда как корреляция между использованием компьютера и заработной платой ослабевала по мере распространения базовой компьютерной грамотности. Интересно, что учет цифровизации в декомпозиции гендерного разрыва ведет к увеличению его условной величины, однако сама цифровизация не является дополнительным источником дискриминации женщин.

Особого внимания заслуживает вопрос о роли цифровых платформ в формировании дифференциации доходов. Как отмечает С. Ю. Рощин, развитие платформенной занятости создает новый сегмент рынка труда, характеризующийся высокой степенью гибкости, но одновременно и высокой степенью нестабильности доходов. С одной стороны, цифровые платформы предоставляют возможности для дополнительного заработка и расширяют границы трудовой мобильности. С другой стороны, они способствуют размыванию традиционных трудовых гарантий и социальных прав, что в долгосрочной перспективе может усиливать неравенство.

Совокупность представленных исследований позволяет сформулировать несколько выводов, важных для понимания перспектив развития рынка труда в условиях цифровизации. Цифровизация объективно способствует расширению разрыва в оплате труда между высоко- и низкоквалифицированными работниками, однако этот процесс не является предопределенным и неизбежным. Эффективность мер по смягчению неравенства зависит от своевременности и адекватности политических решений.

Инвестиции в образование и развитие навыков играют ключевую роль в снижении негативных эффектов цифровизации [5]. Как показывают исследования, увеличение предложения высококвалифицированной рабочей силы способно противодействовать расширению разрыва в доходах. При этом важно, чтобы политика в области образования учитывала меняющиеся требования рынка труда и обеспечивала доступ к качественному обучению для широких слоев населения. Особое значение приобретает развитие системы непрерывного образования, позволяющей работникам адаптироваться к технологическим изменениям на протяжении всей карьеры [4].

Институциональная среда может эффективно смягчать последствия навыкоориентированного технологического прогресса. Развитие систем коллективных переговоров, социального партнерства и защиты трудовых прав способствует

более справедливому распределению выгод от цифровизации [3]. Важную роль играют также механизмы перераспределения, такие как прогрессивное налогообложение и социальные трансферты, которые могут компенсировать потери низкоквалифицированных работников.

Пространственное измерение проблемы требует учета различий между городскими и сельскими территориями при разработке политики [2]. Города, выступая драйверами цифрового развития, одновременно становятся эпицентрами роста неравенства, что требует специальных мер по поддержке уязвимых групп работников в городской среде, включая развитие доступного жилья, общественного транспорта и социальной инфраструктуры.

Таким образом, влияние цифровизации на разрыв в оплате труда между работниками с низкими и высокими доходами представляет собой комплексную проблему, не имеющую простых решений. Доступные исследования свидетельствуют, что цифровые технологии в целом способствуют расширению этого разрыва, действуя через механизм навыко-ориентированного технологического прогресса [1]. Однако степень негативного воздействия варьируется в зависимости от институциональной среды, территориального контекста и проводимой политики.

Ключевым выводом является то, что рост неравенства не является неизбежным следствием технологического прогресса [1]. Целенаправленные инвестиции в образование и переквалификацию, укрепление институтов социального диалога, развитие систем социальной защиты и учет пространственной специфики могут существенно смягчить негативные последствия цифровизации. Успешное решение этой проблемы требует комплексного подхода, объединяющего технологическую, образовательную, социальную и региональную политику, а также активного участия всех заинтересованных сторон: государства, бизнеса, профсоюзов и гражданского общества.

## Использованная литература

1. Васина, В. Н., Черненко, И. М. Цифровой человеческий капитал на российском рынке труда: роль интернета и компьютерных компетенций в формировании заработной платы // Экономика труда. – 2021. – № 12. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-chelovecheskiy-kapital-na-rossiyskom-rynke-truda-rol-interneta-i-kompyuternyh-kompetentsiy-v-formirovanii-zarabotnoy (дата обращения: 30.03.2026).

2. Бучинская, О. Н. Экономическая теория: новые пути развития экономического образования в эпоху цифровой экономики // AlterEconomics. – 2025. – № 1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-teoriya-novye-puti-

razvitiya-ekonomicheskogo-obrazovaniya-v-epohu-tsifrovoy-ekonomiki (дата обращения: 16.04.2026).

3. Бобков, В. Н., Долгушкин, Н.К., Одинцова, Е.В. Неравенство человеческого потенциала и условий его реализации в городе и на селе: риски и возможности // Вестник Российской академии наук. – 2023. – Т. 93. – № 6. – С. 556–565.

4. Гневашева, В. А. Цифровая трансформация рынка труда России // РППЭ. – 2024. – №2 (160). – URL:
https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-rynka-truda-rossii (дата обращения: 30.03.2026).

5. Казарцева, А. И., Колосова, Н. В., Переславцева, И. И. Инновационные подходы к формированию и развитию цифровых компетенций // Регион: системы, экономика, управление. – 2019. – 3 (46). – С. 50–53.

6. Лукьянова, А. Л. Цифровизация, профессиональные навыки и гендерный разрыв в оплате труда // Вопросы экономики. – 2024. – № 2. – С. 45–62.

7. Лядова, Е. В., Полушкина И.Н., Удалова Н.А. Отраслевые и профессиональные сдвиги на рынке труда под влиянием технологических изменений и цифровизации // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2020. – № 5 (84). – С. 163–173.

Алексеев В. В.
Студент группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИНВЕСТИЦИИ В ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современной экономике знания и компетенции человека становятся главным ресурсом, определяющим конкурентоспособность стран и регионов. Если в индустриальную эпоху основой роста выступали физический капитал (заводы, оборудование) и природные ресурсы, то в XXI веке решающее значение приобретает человеческий капитал – совокупность знаний, навыков, здоровья и мотивации людей. Инвестиции в образование, как ключевой способ формирования человеческого капитала, всё чаще рассматриваются не как социальные расходы, а как стратегическая экономическая политика, напрямую влияющая на темпы долгосрочного роста.

Теоретическое обоснование этой связи дают модели эндогенного экономического роста (П. Ромер, Р. Лукас, Г. Мэнкью), [1; 3]. В отличие от неоклассических моделей, где технический прогресс задаётся экзогенно, эндогенные подходы показывают, что накопление человеческого капитала через образование ведёт к постоянному росту производительности, генерации инноваций и технологической диффузии [1; 2; 3]. Чем выше уровень образованности населения, тем быстрее страна осваивает передовые технологии, создаёт новые продукты и методы производства.

Эмпирические исследования подтверждают: увеличение среднего числа лет обучения на один год повышает темпы роста ВВП на душу населения на 0,3–0,5 % в год [4; 15]. При этом особенно значим эффект на начальном и среднем уровнях образования, а также в сфере STEM-дисциплин (наука, технологии, инженерия, математика) [4; 7]. Однако простое наращивание бюджетных ассигнований без учёта качества и структуры образования может не дать ожидаемой отдачи. Поэтому анализ механизмов влияния образования на рост и выработка эффективной инвестиционной политики являются актуальными задачами для любой страны.

Инвестиции в образование воздействуют на экономику через несколько взаимосвязанных каналов. Первый канал – рост производительности труда. Образованные работники быстрее осваивают новые технологии, допускают мень-

ше ошибок, способны решать сложные задачи и эффективнее взаимодействуют в коллективе. По оценкам ОЭСР, повышение уровня грамотности и счётной грамотности населения на 1 % приводит к долгосрочному росту ВВП на 1,5–2 % [7]. Например, реформы базового образования в Восточной Азии в 1960–1970-е годы создали квалифицированную рабочую силу, которая стала основой «экономического чуда» Японии, Кореи и Сингапура [4; 9].

Второй канал – стимулирование инноваций. Высшее образование, особенно магистратура и аспирантура, готовит исследователей, инженеров и предпринимателей. Страны с высокой долей населения, имеющего высшее образование, генерируют больше патентов, научных публикаций и стартапов. По данным Всемирного банка, увеличение числа выпускников инженерных и естественно-научных специальностей на 10 % повышает число регистрируемых патентов на 6–8 % [6]. Кремниевая долина, «Старая дорога» в Китае и индийский Бангалор – прямые следствия массированных инвестиций в техническое образование. Третий канал – технологическая диффузия. Даже если страна не создаёт собственные инновации, ей необходимо уметь адаптировать и внедрять импортные технологии. Это требует кадров, способных работать с современным оборудованием, программным обеспечением и управленческими практиками. Образование снижает так называемый «технологический разрыв» и позволяет быстрее догонять лидеров. Эмпирически показано, что страны с более высоким уровнем грамотности взрослого населения имеют на 20–30 % более высокую скорость конвергенции по доходам с развитыми экономиками [4; 8; 15]. Четвёртый канал – снижение неравенства и социальная стабильность. Равный доступ к качественному образованию уменьшает разрыв в доходах между разными группами населения, что способствует росту совокупного спроса и снижению социальных конфликтов, разрушительных для экономики. Кроме того, образование положительно коррелирует с уровнем здоровья, снижением преступности и более активным гражданским участием – всё это создаёт благоприятную среду для инвестиций и предпринимательства.

Наиболее яркие примеры того, как инвестиции в образование превращают бедные аграрные страны в высокотехнологичные экономики, дают государства Восточной Азии. Южная Корея после Корейской войны была одной из беднейших стран мира с ВВП на душу населения около 80 долларов. Уже в 1950-е годы правительство направило до 15 % государственных расходов на образование, ввело обязательное шестилетнее обучение, а затем и среднее [4; 9]. В 1970-е был сделан акцент на техническое и инженерное образование в связке с промышленной политикой. Результат: сегодня Корея – мировой лидер в производстве полупроводников, дисплеев и смартфонов, с ВВП на душу более 33 000 долларов. По оценкам, до 40 % экономического роста страны в период 1960–

2000 годов объясняется ростом человеческого капитала [4; 8]. Сингапур – ещё один феномен. Не имея природных ресурсов, город-государство сделал ставку на качество человеческого капитала. Инвестиции в образование составляют 3–4 % ВВП ежегодно, но ключевым фактором стала ориентация на рыночные потребности: постоянно обновляемые учебные планы, дуальная система профессионального образования (совмещение учёбы на производстве), привлечение лучших учителей из верхних 5% выпускников школ. В результате Сингапур занимает первые места в международных тестах PISA (Programme for International Student Assessment), а его производительность труда находится на уровне ведущих стран ОЭСР [7; 4].

Финляндия демонстрирует успех европейской модели. В 1970-е годы финское правительство провело глубокую реформу школы: все дети, независимо от происхождения, получили доступ к единому девятилетнему базовому образованию высокого качества. Большое внимание уделялось подготовке учителей (обязательная магистерская степень), раннему выявлению трудностей и индивидуализации обучения. Хотя Финляндия не имеет мощного высокотехнологичного экспорта, как Корея, она заняла нишу в области машинного оборудования, лесопереработки и ИТ-услуг (Nokia, Rovio). Уровень безработицы среди молодёжи в Финляндии один из самых низких в Европе, а производительность труда – выше среднего по ЕС [4; 12].

Развивающиеся страны также демонстрируют позитивные примеры. Вьетнам [12; 4], несмотря на низкие доходы, добился впечатляющих результатов в начальном образовании: по тестам PISA вьетнамские школьники опережают учащихся многих стран ОЭСР, что привлекло в страну производственные цепочки из Китая и Японии. Китай [6; 4], начиная с 1980-х годов, вложил триллионы долларов в расширение системы высшего образования, что позволило ему превратиться из «мировой фабрики» в одного из лидеров по числу патентов и научных публикаций.

Однако существуют и провальные кейсы. Некоторые страны Африки и Латинской Америки направляли значительные средства на образование, но не получили ожидаемого роста. Причины: низкое качество обучения, коррупция, несоответствие учебных программ потребностям рынка труда, «утечка умов» за рубеж [4; 6]. Таким образом, важен не только объём инвестиций, но и их структура, а также общий институциональный контекст.

Нельзя рассматривать инвестиции в образование как панацею. Существует ряд вызовов, которые снижают отдачу от этих вложений. Проблема качества. Во многих странах увеличение расходов на образование не сопровождается улучшением реальных знаний. Исследования показывают, что годы обучения (количественный показатель) слабо коррелируют с ростом, если не контроли-

ровать качество (когнитивные навыки, измеряемые тестами) [4; 7]. Например, в России и странах СНГ высокий процент взрослых с высшим образованием сочетается с относительно низкими показателями в международных сравнительных исследованиях PISA и TIMSS [11; 14]. Без реформы содержания образования и повышения статуса учителя дополнительные средства дают низкую отдачу. Вторая проблема – структурные перекосы. Если система образования готовит слишком много гуманитариев и юристов в ущерб инженерам и техникам, экономика может столкнуться с дефицитом критически важных специалистов при избытке выпускников, не востребованных на рынке труда. Яркий пример – Индия, где миллионы дипломированных специалистов не могут найти работу по специальности из-за слабых практических навыков и перепроизводства «офисного» образования [6; 12]. Третья проблема – утечка умов. Развивающиеся страны, инвестируя в высшее образование, часто теряют лучших выпускников, которые эмигрируют в более богатые страны. Это снижает внутреннюю отдачу от вложений, хотя могут существовать положительные эффекты в виде денежных переводов и трансфера знаний. Политика по удержанию талантов (создание привлекательных рабочих мест, связь с диаспорой) становится важным дополнением к образовательным инвестициям. Четвёртый вызов – быстрое устаревание знаний. В эпоху цифровой революции навыки, полученные в вузе, могут утратить актуальность через 5–10 лет. Это требует развития системы непрерывного образования (lifelong learning) и переподготовки взрослых. Традиционная модель «образование один раз и на всю жизнь» уже не работает. Компании и государства вынуждены инвестировать не только в начальное и высшее, но и в дополнительное профессиональное образование на протяжении всей карьеры.

Важный вопрос: кто должен финансировать образование – государство, бизнес или сами граждане? Экономическая теория выделяет положительные экстерналии (внешние эффекты) образования: выгоды от более образованного населения получают не только сам человек (более высокая зарплата), но и общество в целом (меньше преступность, выше налоги, быстрее технологический прогресс) [5; 10]. Поэтому рыночный механизм будет недоинвестировать в образование, если государство не субсидирует его. Особенно это касается базового и среднего образования, где экстерналии максимальны.

Большинство стран гарантирует бесплатное школьное образование, а высшее часто субсидируется. Однако избыточное государственное финансирование может порождать неэффективность: завышенные расходы на содержание инфраструктуры, слабую связь с работодателями, отсутствие конкуренции. Оптимальная модель – смешанное финансирование: государство покрывает базовый уровень, а на высшем и дополнительном уровнях сочетает гранты, субсидированные кредиты и частичную плату [6; 7]. Такая система работает в Германии, Нидерландах, Канаде.

Частные инвестиции (взносы бизнеса, семей, самих работников) дополняют государственные. Вложения компаний в обучение сотрудников окупаются за счёт роста производительности. Во многих странах действуют налоговые льготы для бизнеса, инвестирующего в профессиональное обучение. Кроме того, развитие образовательного кредитования с ипотечной схемой (возврат в процентах от будущего дохода) позволяет увеличить охват высшим образованием без перегрузки бюджета.

Эмпирические данные показывают, что оптимальный уровень государственных расходов на образование составляет 4–6 % ВВП, причём для развивающихся стран эффект от увеличения расходов с 2 до 4 % ВВП гораздо выше, чем для развитых [4; 7]. При превышении 6 % ВВП дополнительная отдача снижается, и ключевым фактором становится качество управления системой образования.

1. Приоритет раннего детского образования. Каждый доллар, вложенный в дошкольное образование, даёт до 7–10 долларов отдачи в будущем за счёт снижения отсева, повышения когнитивных способностей и социальных навыков [4; 12]. Государствам следует расширять доступность качественных детских садов и программ раннего развития.

2. Фокус на качестве преподавания. Учитель – ключевой фактор успеваемости. Необходимо повышать требования к педагогическому образованию, достойно оплачивать труд учителей, создавать систему постоянного профессионального развития и оценки работы по реальным результатам учеников (а не по формальным отчётам).

3. Ориентация на STEM и профессиональные навыки. Государство должно стимулировать изучение математики, естественных наук, программирования, а также развитие системы дуального профессионального образования по образцу Германии или Швейцарии, где обучение сочетается с работой на предприятии.

4. Связь образования с рынком труда. Регулярное обновление образовательных стандартов при участии работодателей, развитие карьерного консультирования, стажировок и практик. Полезны системы прогнозирования потребностей в кадрах (skills anticipation) на средне- и долгосрочную перспективу.

5. Инвестиции в непрерывное образование. Субсидии на переподготовку взрослых, ваучеры на обучение, онлайн-платформы. Особенно это актуально для регионов, затронутых структурной безработицей из-за автоматизации и глобализации.

6. Борьба с «утечкой умов» и привлечение талантов. Создание исследовательских центров мирового уровня, грантовые программы для возвращения диаспоры, упрощение визового режима для высококвалифицированных иностранцев [4; 6; 7; 12].

Инвестиции в образование являются одним из наиболее эффективных факторов долгосрочного экономического роста. Они повышают производительность труда, стимулируют инновации, облегчают технологическую диффузию и укрепляют социальную стабильность. Исторический опыт «восточноазиатских тигров», Финляндии, а в последние десятилетия – Вьетнама и Китая убедительно доказывает [4; 9], что даже бедные страны могут совершить рывок, сделав ставку на человеческий капитал.

Однако простое наращивание расходов без реформ качества, структурной гибкости и связи с рынком труда может не дать ожидаемого эффекта. Ключевые вызовы – устаревание знаний, дисбаланс специальностей и утечка талантов – требуют комплексной политики, включающей непрерывное образование, смешанное финансирование и институциональные изменения [4; 6; 7]. В мире, где конкурентоспособность всё меньше определяется природными ресурсами и всё больше – способностью создавать, применять и распространять знания, инвестиции в образование становятся не просто приоритетом, а необходимым условием экономического процветания.

**Использованная литература**

1. Lucas, R. E. On the mechanics of economic development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22, No. 1. – P. 3–42. – URL: https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7

2. Romer, P. M. Endogenous technological change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98, No. 5. – P. S71–S102. – URL: https://doi.org/10.1086/261725

3. Mankiw, N. G., Romer, D., Weil, D. N. A contribution to the empirics of economic growth // The Quarterly Journal of Economics. – 1992. – Vol. 107, No. 2. – P. 407–437. – URL: https://doi.org/10.2307/2118477

4. Hanushek, E. A., Woessmann L. The knowledge capital of nations: education and the economics of growth. – Cambridge, MA : MIT Press, 2015. – 262 p. – URL: https://mitpress.mit.edu/9780262029179/the-knowledge-capital-of-nations/

5. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории / пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с. – URL: https://www.hse.ru/publishing/lib/catalogs/25379231.html

6. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2018: Образование ради обучения. – Вашингтон, округ Колумбия : Всемирный банк, 2018. – 240 с. – URL: https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2018

7. OECD. Education at a Glance 2019: OECD Indicators. – Paris : OECD Publishing, 2019. – 504 p. – URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2019_f8d7880d-en – DOI: 10.1787/f8d7880d-en

8. Barro R. J., Lee J. W. A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010 // Journal of Development Economics. – 2013. – Vol. 104. – P. 184–198. – URL: https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.10.001

9. Кларк, Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / пер. с англ. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2014. – 304 с. – URL: https://www.iep.ru/ru/knigi/proshchay-nishcheta-kratkaya-ekonomicheskaya-istoriya-mira.html

10. Aghion, P., Howitt, P. The economics of growth. – Cambridge, MA : MIT Press, 2009. – 512 p. – URL: https://mitpress.mit.edu/9780262012638/the-economics-of-growth/

11. Капелюшников, Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? – М. : Издательский дом ВШЭ, 2012. – 76 с. – URL: https://www.hse.ru/data/2012/11/19/1249441101/Human%20Capital%20Rus.pdf

12. UNESCO. Global Education Monitoring Report 2020: Inclusion and education. – Paris : UNESCO, 2020. – 488 p. – URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000373718

13. Jones, B. F. The human capital stock: a generalized approach // American Economic Review. – 2014. – Vol. 104, No. 11. – P. 3752–3777. – URL: https://doi.org/10.1257/aer.104.11.3752

14. Мау, В. А. Человеческий капитал как фактор экономического развития // Вопросы экономики. – 2019. – № 3. – С. 5–24. – URL: https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-3-5-24

15. Krueger, A. B., Lindahl M. Education for growth: why and for whom? // Journal of Economic Literature. – 2001. – Vol. 39, No. 4. – P. 1101–1136. – URL: https://doi.org/10.1257/jel.39.4.1101

Асылова Л. Р.
Студентка группы: ЗМ-38.04.01.05-21
Научный руководитель: Галямова Э. Ф.,
к. эк. н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ: НОВЫЕ РЕАЛИИ 2024–2025 ГГ.

Под влиянием масштабной трансформации геополитического ландшафта, начавшейся в 2022 году, Россия осуществила стратегический «поворот на Восток», в рамках которого Китайская Народная Республика заняла позицию ключевого внешнеторгового партнера. За три года, прошедшие с момента введения самых крупных в истории санкционных ограничений со стороны западных стран, удалось не только переориентировать значительную часть товарных потоков, но и создать новые механизмы финансово-экономического взаимодействия, устойчивые к внешнему давлению.

По данным Федеральной таможенной службы России и Главного таможенного управления КНР, 2024 год стал годом исторического максимума в двусторонней торговле. Товарооборот между странами увеличился на 7,5 %, достигнув заметно высокого уровня. Этот рост стал логическим продолжением динамики предыдущих лет: с 2020 по 2023 год объем взаимной торговли вырос с 104 млрд до 240,11 млрд долл., что было обусловлено эффектом замещения ушедших с российского рынка западных компаний и наращиванием экспорта российских энергоносителей.

Однако 2025 год продемонстрировал иную динамику. По итогам 2025 года объем российско-китайской торговли составил 228,1 млрд долл., что на 6,9 % меньше, чем в предыдущем году. При этом экспорт из России снизился на 3,9 % – до 124,8 млрд долл., тогда как импорт из Китая сократился более существенно – на 10,4 %, до 103,3 млрд долл. Положительное сальдо России в торговле с Китаем составило 21,5 млрд долл.

Посол России в КНР Игорь Моргулов, комментируя эту динамику в декабре 2025 года, подчеркнул: «Сейчас в силу ряда рыночных причин происходит естественная корректировка, объемы торговли несколько снизились, но по итогам года мы вновь с большим запасом преодолеем отметку в 200 млрд долл., которую в свое время задали лидеры наших стран». Дипломат также отметил, что за последние три года взаимный товарооборот двух стран увеличился почти

на 100 млрд долл., а Китай уже 15 лет подряд остается крупнейшим внешнеторговым партнером России.

**Таблица 1 - Динамика товарооборота России и Китая в 2020–2025 гг., млрд долл.**

| Год | Товарооборот, млрд. дол. | Абсолютный прирост, млрд. долл. | Темп роста, % |
|---|---|---|---|
| 2020 | 104,0 | - | - |
| 2021 | 147,0 | +43,0 | +41,3% |
| 2022 | 190,0 | +43,0 | +29,4% |
| 2023 | 190,0 | +50,1 | +29,4% |
| 2024 | 258,1 | +17,9 | +7,5% |
| 2025 | 228,1 | -29,9 | -11,6% |

Несмотря на общее снижение торговли в 2025 году, структура взаимных поставок продолжала демонстрировать как традиционные тренды, так и новые диверсификационные процессы. Основу российского экспорта в Китай по-прежнему составляют энергоносители. Как отмечает вице-премьер Александр Новак, Россия является одним из основных поставщиков нефти, газа, электроэнергии и угля в КНР, и это сотрудничество «будет развиваться, в том числе по реализации новых проектов, новых транспортно-логистических цепочек, Северного морского пути».

При этом китайский импорт в Россию столкнулся с наибольшим спадом – снижение на 11,9 % за январь-ноябрь 2025 года. Основными причинами стали: насыщение потребительского рынка после ажиотажного спроса 2023–2024 гг., укрепление рубля во второй половине 2025 года, а также сохраняющиеся проблемы с трансграничными платежами. Важно отметить, что в ноябре 2025 года ситуация начала улучшаться: объем торговли повысился на 4,5 % до 20,38 млрд долл., а экспорт из КНР в РФ вырос на 12,2 %, что может свидетельствовать о начале восстановительной динамики.

Одним из наиболее значимых достижений 2024–2025 гг. стал практически полный отказ от использования доллара и евро во взаимных расчетах. Как заявил министр финансов РФ Антон Силуанов в ноябре 2025 года, 99,1 % расчетов между Россией и Китаем осуществляются в национальных валютах – рублях и юанях. Это позволяет снизить зависимость от западной финансовой системы и исключить риски блокировки платежей.

Однако одновременно с этим участники внешнеэкономической деятельности столкнулись с новой проблемой – ужесточением вторичных санкций в отношении китайских банков. В августе 2025 года китайский банк Heihe Rural Commercial Bank, один из последних финансовых институтов КНР, продолжавших открывать корреспондентские счета российским банкам, попал под санкции Европейского союза. Причиной послужило предоставление услуг,

связанных с криптоактивами. После введения ограничений банк фактически прекратил принимать платежи из России.

Это событие наглядно демонстрирует, что проблема банковских транзакций не только не решена, но и приобретает новые формы. Бизнес вынужден искать обходные схемы – через третьи страны или альтернативных финансовых посредников, что повышает издержки и снижает скорость расчетов.

В сфере транспортно-логистической инфраструктуры в 2024–2025 гг. был достигнут значительный прогресс. Заместитель министра экономического развития России Дмитрий Вольвач в июле 2025 года сообщил, что в российско-китайском портфеле насчитывается более 80 инвестпроектов на общую сумму свыше 200 млрд долл. В числе наиболее крупных – строительство газовых комплексов в порту Усть-Луга, которые будут производить до 144 млн тонн СПГ к 2035 году, создание терминально-логистического комплекса «Белый Раст» в Подмосковье, развитие «Сухого порта» в Свердловской области.

Межрегиональное сотрудничество также получило мощный импульс: регионы России и провинции Китая подписали более 120 соглашений о сотрудничестве. В 2024 году было проведено 311 совместных мероприятий, а в 2025-м – уже 96. Утвержден перечень 86 совместных проектов на сумму 201 млрд долл.

На рынке грузоперевозок в 2025 году наблюдалась нормализация после периода ажиотажного спроса. По данным логистических компаний, транзитные сроки автодоставки из Китая в Россию составляли в среднем 16–24 дня, железнодорожные перевозки – 17–26 дней, морские маршруты через Дальний Восток – 42–55 дней. Важно отметить, что очереди на погранпереходах отсутствовали, что является позитивным изменением по сравнению с 2023–2024 гг.

Инвестиционная сфера, традиционно отставшая от торговой, в 2024–2025 гг. получила новые импульсы развития. Российско-китайский инвестиционный фонд вложил 1,3 млрд долл. в 40 совместных проектов . В ноябре 2025 года был подписан меморандум об инвестиционном сотрудничестве в агропромышленном комплексе . Кроме того, была утверждена новая категория совместных проектов – региональная, которая будет способствовать углублению инвестиционного взаимодействия на уровне субъектов РФ и провинций КНР.

Значительную активность проявляет ВЭБ.РФ: планируемый объем участия госкорпорации в проектах с китайской составляющей превысит 65 млрд долл. Также на финальной стадии находится подготовка Атласа российско-китайского инвестиционного сотрудничества – путеводителя для китайских инвесторов по инвестиционным условиям России и ее регионов.

Важным направлением двусторонних отношений остается туризм. За первый квартал 2025 года общий туристический поток между странами вырос на 20 %. Для его дальнейшего стимулирования упрощается визовый режим:

планируется увеличить срок пребывания по электронной визе с 16 до 30 дней, сократить минимальный состав туристической группы с пяти до трех человек, увеличить безвизовый период с 15 до 21 дня. Россия активно продвигает турпродукты под брендом Discover Russia. Знаковым инфраструктурным проектом станет первая в мире трансграничная канатная дорога между Благовещенском и Хэйхэ, которая откроется в 2026 году.

Несмотря на коррекцию 2025 года, долгосрочные перспективы российско-китайского торгово-экономического сотрудничества оцениваются позитивно. Целевой ориентир, установленный президентами двух стран, – довести объем взаимной торговли до 300 млрд долл. к 2030 году. Для достижения этой цели активно реализуется План российско-китайского экономического сотрудничества до 2030 года.

Ключевыми драйверами роста в среднесрочной перспективе должны стать:

1. Дальнейшее развитие транспортно-логистической инфраструктуры, включая Северный морской путь.

2. Реализация совместных инвестиционных проектов в неэнергетических секторах (АПК, промышленность, медицина).

3. Совершенствование механизмов финансовых расчетов, устойчивых к санкционному давлению, включая развитие платежной инфраструктуры БРИКС.

4. Рост несырьевого и высокотехнологичного экспорта из России.

Восстановление объемов российской экономики и адаптация китайского бизнеса к новым условиям работы позволяют прогнозировать возобновление роста двусторонней торговли с 2026 года после «корректировочной паузы» 2025-го.

Современный этап развития российско-китайских торгово-экономических отношений характеризуется противоречивыми, но в целом устойчивыми тенденциями. С одной стороны, достигнуты рекордные показатели товарооборота, созданы новые механизмы расчетов, развивается логистическая инфраструктура. С другой – бизнес сталкивается с новыми вызовами, связанными с ужесточением вторичных санкций и естественной рыночной коррекцией после периода экстремального роста.

Тем не менее, фундаментальные факторы – географическая близость, взаимодополняемость экономик, стратегический характер партнерства – обеспечивают высокий потенциал дальнейшего развития. Успешное решение существующих проблем, прежде всего в финансовой сфере, позволит России и Китаю выйти на качественно новый уровень экономической интеграции и достичь амбициозной цели в 300 млрд долл. товарооборота к 2030 году.

## Использованная литература

1. Регионы России и Китая подписали 120 соглашений о сотрудничестве // Министерство экономического развития Российской Федерации. – 7 июля 2025. – URL: https://www.economy.gov.ru (дата обращения: 10.12.2025).

2. Российско-китайский товарооборот в 2025 году снизился почти на 7 % // Эксперт. – 14 января 2026. – URL: https://expert.ru (дата обращения: 15.01.2026).

3. «Ведомости»: китайский банк Heihe приостановил расчеты с РФ // Газета.ру. – 31 августа 2025. – URL: https://www.gazeta.ru (дата обращения: 01.09.2025).

4. Российско-китайский инвестиционный фонд вложил 1,3 млрд долларов в 40 совместных проектов // Первый канал. – 25 ноября 2025. – URL: https://www.1tv.ru (дата обращения: 26.11.2025).

5. Товарооборот России и Китая показал неожиданные результаты // NEWS.ru. – 8 декабря 2025. – URL: https://news.ru (дата обращения: 09.12.2025).

6. Китайский банк перестал сотрудничать с Россией // Инвест-Форсайт. – 1 сентября 2025. – URL: https://www.if24.ru (дата обращения: 02.09.2025).

7. Море спокойно, поезда и самолеты набирают ход: китайское направление оживает // LOGIRUS. – 11 сентября 2025. – URL: https://logirus.ru (дата обращения: 15.09.2025).

8. Россия и Китай подписали меморандум о сотрудничестве в АПК // Министерство экономического развития РФ. – 1 ноября 2025. – URL: https://www.economy.gov.ru (дата обращения: 02.11.2025).

9. Посол раскрыл объем торговли России и Китая // NEWS.ru. – 23 декабря 2025. – URL: https://news.ru (дата обращения: 24.12.2025).

Барекова А. В.
Студентка группы: ОБ-38.03.04.01-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Уклонением от уплаты налогов и сборов признаются умышленные действия, направленные на их неуплату и повлекшие полное или частичное непоступление соответствующих налогов и сборов в бюджет. Это деяние может выражаться как в активных действиях по сокрытию дохода или занижению налоговой базы, так и в бездействии – неподаче налоговой декларации. Уклонение от уплаты налогов представляет собой глобальную проблему, наносящую значительный ущерб экономике любого государства, включая Россию. Оно приводит к сокращению бюджетных доходов, необходимых для финансирования социальных программ, развития инфраструктуры и обеспечения обороноспособности, а также подрывает доверие граждан и бизнеса к налоговой системе [1].

В России, несмотря на активную цифровизацию Федеральной налоговой службы (ФНС), проблема остается острой. По оценкам экспертов, объем теневой экономики составляет около 20–30 % ВВП, что эквивалентно триллионам рублей недополученных бюджетных доходов [2]. В 2025 году ФНС выявила более 500 тысяч нарушений, доначислив свыше 1 трлн рублей [3]. В число нарушителей входят как субъекты малого предпринимательства, использующие неформальные схемы, так и крупные компании, применяющие офшорные структуры.

Экономический контекст, включающий высокие налоговые ставки, инфляцию и нестабильность доходов, создает благоприятную почву для минимизации налоговых обязательств [4]. Однако экономические факторы объясняют лишь часть явления. Для разработки эффективной политики противодействия необходим многоаспектный анализ причин уклонения.

Причины уклонения от налогов образуют сложную систему, которую можно структурировать по нескольким факторам:

1. Объективные экономико-административные факторы.

Ключевым объективным триггером является высокая налоговая нагрузка. Для общества с ограниченной ответственностью (ООО) на общей системе налогообложения (ОСНО) совокупная нагрузка с учетом налога на доходы физических лиц (НДФЛ), налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на при-

быль может превышать 40 % доходов, что особенно тяжело для малого бизнеса. Экономическая нестабильность, такая как рост ключевой ставки Банка России и инфляция, снижает рентабельность, вынуждая искать пути «оптимизации» [5]. Существенным сдерживающим фактором для легализации также выступают административные барьеры: сложность налоговой отчетности и частые изменения в Налоговом кодексе РФ.

2. Субъективные и социально-психологические мотивы.

Субъективный уровень связан с восприятием государственных институтов и социальными нормами. Значительная часть граждан и предпринимателей не видит прямой связи между уплаченными налогами и качеством предоставляемых государством публичных благ (безопасность, инфраструктура, справедливое правосудие). Это явление можно описать как кризис «психологического налогового контракта» – неявного соглашения между государством и налогоплательщиком [6]. Воспринимаемая неэффективность использования бюджетных средств и коррупционные скандалы формируют устойчивое убеждение в нецелесообразности честной уплаты налогов.

Кроме того, во многих секторах экономики (строительство, розничная торговля, сфера услуг) уклонение перестало быть исключением и превратилось в укоренившуюся социальную норму. Конкурентное давление вынуждает добросовестных участников рынка либо уходить с него, либо самим использовать «серые» схемы для выживания, что приводит к самовоспроизводству практики.

3. Организационные и технологические проблемы.

К организационным проблемам относится недостаточная межведомственная координация ФНС с правоохранительными органами (МВД, ФСБ), что затрудняет борьбу с такими схемами, как дробление бизнеса на множество индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). Технологический вызов заключается в быстрой адаптации схем уклонения к цифровой среде. Помимо использования криптовалют и децентрализованных финансов (DeFi), возникают гибридные модели: проведение неучтенных сделок через мессенджеры и маркетплейсы, получение доходов через краудфандинг-платформы, использование цифровых токенов (NFT) для маскировки активов. Эти методы создают «цифровую тень», плохо отслеживаемую традиционными средствами контроля.

Понимание причин позволяет систематизировать практические механизмы уклонения, которые эволюционируют под давлением контроля (Таблица 1).

**Таблица 1 - Основные виды и схемы уклонения от уплаты налогов**

| Вид уклонения | Описание | Примеры | Риски по УК РФ |
|---|---|---|---|
| Занижение доходов | Сокрытие выручки через наличные расчеты, неиспользование онлайн-касс | Общественное питание, розничная торговля | Ст. 199 УК РФ: штраф до 500 тыс. руб. или лишение свободы до 6 лет. |
| Завышение расходов | Использование фиктивных счетов-фактур от фирм-«однодневок» | Строительство, логистика | Штраф 20–40 % от неуплаченной суммы, пени, блокировка счетов. |
| Дробление бизнеса | Искусственное разделение компании на множество субъектов малого бизнеса | IT-сфера, сфера услуг | Ст. 199 УК РФ: лишение свободы до 6 лет, запрет на деятельность. С 2025 года действует налоговая амнистия по дроблению бизнеса для компаний и ИП за добровольный отказ от схем, применявшихся в 2022–2024 годах. |
| Офшорные схемы | Перевод прибыли в низконалоговые юрисдикции | Экспорт сырья, IT | Контроль контролируемых иностранных компаний (КИК), штрафы до 100 % неуплаченной суммы. |
| Для физических лиц | Сокрытие доходов от фриланса, операций с криптовалютой | Самозанятые, IT-специалисты | Ст. 198 УК РФ: штраф или лишение свободы до 2 лет. |

Как демонстрирует таблица, спектр схем уклонения чрезвычайно широк – от традиционной розничной торговли «мимо кассы» до сложных международных и цифровых конструкций. Законодательство и ФНС реагируют на это ужесточением ответственности и внедрением специальных механизмов контроля, таких как амнистия при дроблении бизнеса или нормы о контролируемых иностранных компаниях (КИК).

Последствия массового уклонения носят системный характер: искажение макроэкономической статистики и управленческих решений, деградация инвестиционного климата, усиление социального неравенства, рост бюджетного дефицита и долговой нагрузки.

Международный опыт демонстрирует, что эффективная стратегия должна сочетать репрессивные меры с созданием стимулов для добросовестных налогоплательщиков (Таблица 2).

Анализ зарубежной практики показывает, что наиболее эффективные стратегии борьбы с уклонением строятся на «умном» балансе: жесткий технологический контроль (США, Китай) дополняется упрощением взаимодействия и созданием комфортной среды для добросовестных плательщиков (Эстония, Германия).

**Таблица 2 - Адаптация международного опыта борьбы с уклонением от налогов для Российской Федерации**

| Страна | Меры успеха | Адаптация для РФ |
|---|---|---|
| США | Применение искусственного интеллекта (ИИ) в налоговом администрировании (IRS), закон FATCA для контроля офшоров | Внедрение продвинутых аналитических систем (аналоги АСК НДС-3) для выявления схем и трансграничных операций. |
| Эстония | Система электронного резидентства и полностью цифровая налоговая отчетность (е-налоги) | Расширение функционала «Личного кабинета» налогоплательщика, развитие суперсервисов. |
| Китай | Интеграция систем социального рейтинга с блокчейн-технологиями для контроля сделок | Поэтапная интеграция данных ФНС с платформой «Госуслуги» для повышения прозрачности финансовых потоков. |
| Германия | Сочетание относительно низких налоговых ставок с программами добровольного раскрытия информации (амнистии) | Проведение «волновых» налоговых амнистий для легализации активов при одновременном пересмотре фискальной нагрузки в приоритетных отраслях. |

На основе проведенного анализа можно сформулировать трехуровневую стратегию противодействия уклонению от налогов в России:

1. Технологический уровень: «Цифровой кнут и умный пряник».

«Кнут» предполагает развитие предиктивного контроля. В рамках проекта «Турбо-ФНС» следует использовать ИИ не только для оценки рисков, но и для построения цифровых профилей бизнесов на основе анализа открытых данных (трафик сайтов, активность в соцсетях и на маркетплейсах, геолокация). Существенное расхождение между цифровым следом и декларируемыми оборотами должно автоматически инициировать проверку. Также необходимо создать единую блокчейн-платформу для госзакупок для исключения фирм-«однодневок».

«Пряник» заключается во внедрении сервисной модели ФНС. Следует ввести статус «Надежного налогоплательщика» с предоставлением льгот (упрощенная отчетность, минимальные проверки, ускоренный возврат НДС). Важным направлением является развитие бесплатных консультационных онлайн-сервисов для малого бизнеса, направленных на профилактику ошибок.

2. Институциональный уровень: восстановление доверия.

Ключевая задача – восстановление «психологического налогового контракта». Для этого необходима бюджетная прозрачность «до копейки», например, через интерактивные онлайн-карты, наглядно показывающие связь между уплаченными налогами и конкретными объектами инфраструктуры в районе проживания налогоплательщика. Важна и публичная репутационная политика –

признание добросовестных компаний на государственном уровне. Борьба с коррупцией внутри самих налоговых органов и публичное освещение таких случаев критически важны для восстановления институционального доверия.

3. Социально-культурный и экономический уровень.

Формирование новой налоговой культуры должно начинаться со школьной скамьи через курсы финансовой и налоговой грамотности, разъясняющие социальную суть налогов. На экономическом уровне вместо общего снижения ставок целесообразно применять «волновое» адресное снижение фискальной нагрузки и введение значимых льгот для приоритетных и инвестирующих в модернизацию отраслей, а также для компаний, создающих рабочие места с официальным оформлением.

Таким образом, в современной России существует ряд существенных угроз экономической безопасности, значительная доля которых связана с налоговыми правонарушениями. Анализ причин, побуждающих организации и предприятия к совершению таких преступлений, позволяет выделить следующие категории:

1. Морально-психологические: включая ответную реакцию на увеличение налогового бремени.

2. Политико-управленческие: связанные с нецелевым использованием бюджетных средств, не отвечающим общественным потребностям.

3. Экономические: обусловленные финансовым состоянием налогоплательщиков.

4. Правовые: вытекающие из сложности налогового законодательства.

Ключевыми факторами, способствующими уходу организаций в «тень», являются высокие налоговые ставки, низкий уровень жизни, недостаточный национальный доход и неблагоприятное финансовое положение компаний. Для достижения баланса необходимо, чтобы налогоплательщики осознавали значение налогообложения, а экономическая политика государства была направлена на удовлетворение интересов всех сторон. Налогообложение представляет собой механизм, посредством которого государство аккумулирует средства для финансирования государственных проектов, направленных на общественное благо. Кроме того, страна должна обеспечивать справедливое распределение собранных налогов, чтобы избежать бюджетного дисбаланса и социальной дифференциации по уровню доходов. Таким образом, налоговый процесс может служить инструментом для достижения как общественных, так и бизнес-интересов.

## Использованная литература

1. Анализ причин и последствий уклонения от уплаты... [Электронный ресурс] – URL: https://sfs.elpub.ru/jour/article/view/560 (дата обращения: 12.01.2026).

2. Бурьякова, Ю.Е. Уклонение от уплаты налогов: проблемы и пути решения [Электронный ресурс] – URL:
https://elib.utmn.ru/jspui/bitstream/rutsu/6645/1/BuryakovaYuE_251_2020.pdf (дата обращения: 10.01.2026).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Статья 25.13. Контролируемые иностранные компании и контролирующие лица [Электронный ресурс]: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/49edc7b197ca96975d550301b271b701c8027329/ (дата обращения: 16.02.2026).

4. Причины уклонения от налогов в России [Электронный ресурс] – URL: https://scienceforum.ru/2017/article/2017034176 (дата обращения: 10.01.2026).

5. Причины уклонения от уплаты налогов в Российской... [Электронный ресурс] – URL: https://moluch.ru/th/9/archive/200/6439
(дата обращения: 12.01.2026).

6. Уголовный кодекс Российской Федерации. Статья 198. Уклонение физического лица от уплаты налогов, сборов [Электронный ресурс]. – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/e270bffc924c8d102ca5740e5b8c405a451734a8/ (дата обращения: 10.01.2026).

7. Уголовный кодекс Российской Федерации. Статья 199. Уклонение от уплаты налогов, сборов [Электронный ресурс] – URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/a53c2c91548ccb4f65ea933d514845a09be77ed5/ (дата обращения: 10.01.2026).

8. Уклонение от налогов: схемы, которые не работают [Электронный ресурс]. – URL: https://igumnov.group/uklonenie-ot-nalogov-i-nalogovaya-amnistiya/ (дата обращения: 11.01.2026).

9. Уклонение от уплаты налогов: стратегии, которые могут... [Электронный ресурс] – URL: https://42clouds.com/ru-ru/blog/cases/uklonenie-ot-uplaty-nalogov-strategii-kotorye-mogut-obernutsya-katastrofoj-dlya-biznesa/ (дата обращения: 12.01.2026).

Бариева Д. Р.
Студентка группы: ОБ-38.03.04.00-21
Научный руководитель: Касаткина Е. А.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА И АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Что представляет собой понятие «государственная служба? Понятие «служба» имеет несколько значений. Это может быть вид общественной деятельности людей; работа, занятия служащего, место его работы; специфическое отношение к делу и т. д. Под службой понимаются отношения долга, верности, преданности, готовности защитить чей-то интерес. Предназначение службы связано с созданием условий для нормального функционирования общества, обеспечением других видов социальной деятельности. Служба может касаться социально-культурного обслуживания людей, осуществления управленческой деятельности, обеспечения деятельности органов государственной власти и т. д.

Особым видом службы является государственная служба. Историческое место государственной службы неразрывно связано с формированием и развитием государства и права. Государство не может существовать без специально созданного аппарата, эффективной системы государственной службы.

В постсоветской России законодательное закрепление понятия «государственная служба» впервые было дано в Федеральном законе от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации», который утратил силу с 1 февраля 2005 г. В нем был зафиксирован деятельностный подход, предполагающий, что государственная служба – это «профессиональная деятельность по обеспечению исполнения полномочий государственных органов власти»[1]. Такой подход позволял изучить цели и функции государственной службы, технологии сбора и обработки информации, выработки и организации исполнения решений и т. д. Но служение государству при таком подходе низводится до служения государственному органу. Вследствие этого в стороне остаются проблемы использования государственными службами прерогатив государственной власти, реализации законов государства, а также социальные задачи государственной службы.

[1] Федеральный закон «Об основах государственной службы Российской Федерации» от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

В рамках реализации Федеральной программы «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 гг.)», утвержденной Указом Президента РФ от 19 ноября 2002 г. № 1336[2], был принят Федеральный закон № 58-ФЗ[3], который в ст. 1 закрепил более широкое определение государственной службы. Под этим понятием понимается профессиональная служебная деятельность граждан Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий:

- Российской Федерации;
- федеральных органов государственной власти, иных федеральных государственных органов;
- субъектов РФ;
- органов государственной власти субъектов РФ, иных государственных органов субъектов РФ;
- лиц, замещающих должности, устанавливаемые Конституцией РФ, федеральными законами для непосредственного исполнения полномочий федеральных государственных органов;
- лиц, замещающих должности, устанавливаемые конституциями, уставами, законами субъектов РФ для непосредственного исполнения полномочий государственных органов субъектов РФ.

Государственная служба играет важную роль в решении задач повышения уровня жизни населения, обеспечения прав и свобод человека и гражданина, составляющих главное содержание политики государства.

Данное направление является весьма актуальным на сегодняшний день. Институт государственной службы постоянно совершенствуется, и вместе с ним развивается законодательство, которое имеет антикоррупционную направленность. В Федеральном законе № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»[4] дано следующее определение: «Коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами».

---

[2] Указ Президента РФ от 19 ноября 2002 г. № 1336 «О федеральной программе "Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы) "». – URL: https://base.garant.ru/

[3] Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 № 58-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

[4] Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

На сегодняшний день вопрос противодействия коррупции является достаточно серьезным в направлении деятельности органов государственной власти и органов исполнительной власти.

Согласно законодательству РФ, основными направлениями противодействия коррупции являются[5]:

– проведение единой государственной политики в области противодействия коррупции;

– создание механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества;

– принятие законодательных, административных и иных мер, направленных на привлечение государственных и муниципальных служащих, а также граждан к более активному участию в противодействии коррупции, на формирование в обществе негативного отношения к коррупционному поведению;

– совершенствование системы и структуры государственных органов, создание механизмов общественного контроля за их деятельностью;

– введение антикоррупционных стандартов, то есть установление соответствующей области деятельности единой системы запретов, ограничений и дозволений, обеспечивающих предупреждение коррупции в данной области;

– устранение необоснованных запретов и ограничений, особенно в области экономической деятельности;

– совершенствование порядка использования государственного и муниципального имущества, государственных и муниципальных ресурсов (в том числе при предоставлении государственной и муниципальной помощи), а также порядка передачи прав на использование такого имущества и его отчуждения;

– повышение уровня оплаты труда и социальной защищенности государственных и муниципальных служащих;

– усиление контроля за решением вопросов, содержащихся в обращениях граждан и юридических лиц;

– передача части функций государственных органов саморегулируемым организациям, а также иным негосударственным организациям;

– повышение ответственности федеральных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправлении и их должностных лиц за непринятие мер по устранению причин коррупции;

– оптимизация и конкретизация полномочий государственных органов и их работников, которые должны быть отражены в административных и должностных регламентах.

Справедливо мнение, что в данном направлении необходимо привлечение институтов гражданского общества. Привлекая общественные организации к пол-

[5] Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

ноценному сотрудничеству при решении проблемы подобного масштаба, государство получает шанс повысить доверие граждан, а значит, шанс на достижение поставленных целей[6].

**Использованная литература**

1. Федеральный закон «Об основах государственной службы Российской Федерации» от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

2. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 № 58-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

3. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ. – URL: https://base.garant.ru/

4. Указ Президента РФ от 19 ноября 2002 г. № 1336 «О федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы)». – URL: https://base.garant.ru/

5. Скобликов, П. А. Актуальные проблемы борьбы с коррупцией и организованной преступностью в современной России. – М., 2008.

[6] Скобликов П. А. Актуальные проблемы борьбы с коррупцией и организованной преступностью в современной России. – М., 2008.

Басова А. В.
Студентка группы: ВМ-38.04.01.12-11
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ: ОЦЕНКА ДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

В современных условиях геополитической нестабильности, санкционного давления и структурных изменений в экономике обеспечение финансовой стабильности федеральных округов Российской Федерации становится важным фактором устойчивого развития страны. Финансовая безопасность регионов напрямую влияет на бесперебойность экономических процессов, социальную стабильность и защищённость экономической системы от современных вызовов и угроз.

Значимость исследования подчёркивается и в документах Правительства РФ. Как указано в «Основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов»: «С учетом обозначенных Президентом РФ задач будут реализованы меры, направленные на поддержание бюджетной устойчивости и самостоятельности региональных бюджетов, стимулирование инфраструктурного развития»

Важность укрепления финансовой безопасности регионов закреплена в Указе Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Документ определяет необходимость своевременного выявления вызовов и угроз, оперативного реагирования на них и выработки эффективных управленческих решений. Среди основных направлений государственной политики Стратегия выделяет «устойчивое развитие национальной финансовой системы», а также «сбалансированное пространственное и региональное развитие Российской Федерации, укрепление единства ее экономического пространства». К числу основных вызовов и угроз экономической безопасности относится, в частности, неравномерность пространственного развития Российской Федерации, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития

Сущность финансовой безопасности представляет собой «составляющую часть экономической безопасности страны, которая основана на независимости и конкурентоспособности финансовой сферы РФ и выражена через систему

критериев и показателей ее состояния, характеризующих сбалансированное состояние самостоятельных звеньев и элементов финансовой системы государства». Термин «финансовая безопасность региона» имеет широкое обсуждение в научной среде и не имеет законодательного закрепления. Дефиниция формулируется с точки зрения разных авторов с позиции нескольких подходов: ресурсно-функционального, институционального или организационного, статического, количественного, качественного и комплексного. Комплексный подход, которого придерживаются большинство учёных, является содержательным и отражает значение «финансовая безопасность региона» более полно, представляя её многогранным экономическим явлением, отражающим состояние стабильности и защищённости финансовой системы региона в процессе своего функционирования в условиях дефицита финансовых ресурсов, ограниченности методов регионального управления и в соответствии с целями и задачами осуществляемой финансовой политики

Финансовая безопасность региона раскрывается через способность региональной финансовой системы к саморазвитию и саморегуляции, адаптации к изменяющимся условиям, противодействию негативным факторам и восстановлению после кризисных явлений и приобретает особую актуальность как ключевой элемент обеспечения экономической безопасности страны в целом.

Структура финансовой безопасности региона формируется на основе нескольких взаимосвязанных компонентов. Важнейшими из них являются бюджетная безопасность, обеспечивающая устойчивость региональной финансовой системы, банковская безопасность, способствующая эффективному функционированию финансового сектора, инвестиционная безопасность, создающая условия для привлечения капитала, налоговая безопасность, гарантирующая стабильные поступления в бюджет, и долговая безопасность, контролирующая уровень долговой нагрузки. «Несбалансированность отдельных элементов и неэффективность управленческих решений в финансовой сфере являются факторами формирования угроз и рисков для финансовой безопасности региона».

При проведении анализа уровня финансовой безопасности федеральных округов за основу исследования взята методика, утверждённая Постановлением Правительства РФ № 227 от 4 марта 2020 года. Этим документом установлен порядок определения долговой устойчивости регионов, а также закреплены критерии отнесения их к определённым группам заёмщиков. Применение данной методики обосновано её ключевой ролью при всесторонней оценке финансовой безопасности федеральных округов.

2020 год характеризовался сложной экономической ситуацией, связанной с пандемией. Экономический спад, спровоцированный распространением коронавирусной инфекции и введёнными ограничительными мерами, нанёс неоди-

наковый удар по финансовым системам федеральных округов. Сокращение деловой активности привело к повсеместному падению налоговых поступлений, однако глубина спада варьировалась в зависимости от отраслевой структуры региона. Доходы федеральных округов варьировались от 645 млрд рублей в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) до 5,1 трлн рублей в Центральном федеральном округе (ЦФО). В большинстве округов наблюдалось превышение расходов над доходами, а также рост зависимости от федеральных трансфертов, особенно в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) и СКФО. Рост безвозмездных перечислений (в ЦФО они составили 571 млрд рублей) сыграл стабилизирующую роль, позволив профинансировать возросшие социальные расходы. Однако финансовая безопасность округов с низкой собственной доходной базой, таких как ДФО и СКФО, оказалась в высокой степени зависимости от решений федерального центра, что привело к углублению финансовой подчинённости регионов.

Центральный федеральный округ, несмотря на жёсткие ограничения в Москве, сохранил относительную стабильность за счёт концентрации финансовых потоков, IT-сектора и логистических узлов: его доходы составили 5,1 трлн рублей. Северо-Западный округ, ориентированный на внешнеторговые операции и туризм, понёс более серьёзные потери, особенно Санкт-Петербург и Ленинградская область. Южный округ столкнулся с коллапсом туристической отрасли – одной из ключевых для Краснодарского края и Крыма, что вызвало резкое снижение поступлений по налогу на прибыль и НДФЛ. Северо-Кавказский округ, и без того обладающий низкой собственной доходной базой, оказался в критической зависимости от федерального центра: его доходы составили минимальные 645 млрд рублей при стремительном росте дотаций.

Приволжский округ, где сосредоточены автопром и нефтехимия, пережил спад из-за остановки конвейеров и падения спроса на продукцию машиностроения. Уральский округ, напротив, пострадал в наименьшей степени благодаря высоким ценам на энергоносители, сохранившимся в первой половине года. Сибирский округ столкнулся с двойным давлением: угольная и металлургическая отрасли испытали шок спроса, а удалённость усугубила логистические проблемы. Дальневосточный округ, ориентированный на экспорт сырья в страны АТР, потерял часть рынков, но сохранил некоторую устойчивость за счёт государственных инвестиционных проектов. В результате 2020 года расходы бюджетов превысили доходы в большинстве округов, а зависимость от федеральных трансфертов особенно выросла в ДФО и СКФО, где собственные доходы покрывали менее половины бюджетных обязательств. Показатель К1 удерживался, К2 даже снизился за счёт реструктуризации долгов.

2021 год показал постепенное восстановление экономики. Доходы большинства округов выросли, наиболее заметно в ЦФО – до 5,96 трлн рублей. Регионы с сильной промышленностью (УФО, ЦФО) воспользовались ростом мировых цен на сырьё, их налоговая база укрепилась. Налоговые доходы УФО выросли на 28 %, что улучшило показатели К1 и К3. Однако в отстающих округах увеличилась дотационность. В ПФО и СФО, несмотря на рост доходов, нарастал груз социальных обязательств и износ инфраструктуры. В СКФО доля дотаций в собственных доходах превысила 70 %. Факторами, обусловившими эти процессы, стали постепенное снятие ограничений, рост экономической активности, увеличение федеральных трансфертов и восстановление налоговых поступлений.

2022 год, под влиянием внешнеполитических событий и санкций, характеризовался продолжением роста доходов, но с разной скоростью: лидерами стали ЦФО и УФО, увеличились собственные доходы, но субвенции показали разнонаправленную динамику. Значительно выросли расходы на социальную поддержку. Дотации ЮФО выросли до 76,46 млрд рублей. Долг ПФО увеличился с 570 до 656 млрд рублей. Причинами изменений явились адаптация экономики к новым условиям, рост инвестиционной активности, увеличение налоговых поступлений, реализация федеральных программ поддержки, а также дифференциация темпов роста между округами.

2023 год продолжил адаптацию. Консолидированный бюджет ЦФО достиг 7,4 трлн рублей, в остальных округах темпы роста были более умеренными, при этом сохранилась высокая зависимость от федеральных трансфертов в СКФО и ДФО при снижении субвенций и росте дотаций. Налоговые доходы ЦФО достигли 6,76 трлн рублей, но расходы росли сопоставимыми темпами, показатель К2 в СЗФО оставался повышенным. Сокращение населения (с 146,7 до 146,4 млн человек по РФ) закрепило структурные ограничения. Ключевыми факторами, влияющими на изменение экономической ситуации, стали усилившаяся диспропорция в развитии округов, рост собственных доходов в лидирующих округах и изменение структуры межбюджетных трансфертов.

Анализ по отдельным округам за четыре года выявил существенную дифференциацию территорий по уровню социально-экономического развития. Центральный федеральный округ демонстрирует абсолютное лидерство по всем показателям: его доходы выросли с 5,1 трлн рублей в 2020 году до 7,4 трлн рублей в 2023 году при минимальном уровне дотационности, при этом доля собственных налоговых и неналоговых доходов превышает 90 %, достигнув 6,76 трлн рублей. Показатель долговой устойчивости К1 стабильно держится на уровне 12–13 %, а расходы на обслуживание долга не превышают 0,57 % от общих расходов.

Приволжский и Уральский федеральные округа показывают умеренный рост при одновременном наращивании долговой нагрузки: доходы ПФО увеличились с 2,1 до 3,0 трлн рублей, УФО – до 2,2 трлн рублей при минимальном уровне дотационности. Однако государственный долг ПФО вырос с 578 до 753 млрд рублей, а показатель К1 составляет около 31 %, что свидетельствует о том, что экономический рост в значительной степени финансируется за счёт заимствований.

Северо-Кавказский, Дальневосточный и Сибирский федеральные округа характеризуются медленным ростом и остаются наиболее зависимыми от федеральных трансфертов. Дотации в СКФО выросли с 176,4 до 217,2 млрд рублей, в ДФО – с 165,9 до 180,1 млрд рублей. В СКФО собственные доходы в 2023 году составили лишь 301,6 млрд рублей при объёме безвозмездных поступлений 458,6 млрд рублей. Демографическая ситуация усугубляет положение: в ДФО население сократилось с 8,17 до 7,9 млн человек, что подрывает будущую налоговую базу.

Северо-Западный и Сибирский округа развиваются относительно стабильно, но с более низкими темпами (СЗФО – с 1,6 до 2,5 трлн рублей, СФО – с 1,5 до 2,1 трлн рублей) при сохраняющейся зависимости от государственной поддержки. Южный федеральный округ демонстрирует умеренный рост доходов (с 1,4 до 2,2 трлн рублей) при увеличении зависимости от трансфертов, что связано с зависимостью экономики от аграрного сектора и туристической отрасли.

Оценка угроз финансово-бюджетной безопасности на основе интегральных показателей демонстрирует нарастание долговой нагрузки при росте бюджетных расходов. Даже в Центральном федеральном округе государственный долг увеличился на 41 % за четыре года. Демографическое давление в виде сокращения численности населения в большинстве округов сужает доходную базу и увеличивает социальную нагрузку на бюджеты.

Для округов «стратегического дотирования» (СКФО, ДФО, СФО) предлагается создать механизмы «инвестиционных дотаций» – частичную конвертацию безвозмездных поступлений в бюджетные кредиты под нулевой процент на реализацию инфраструктурных и производственных проектов с чёткими KPI (рост налоговых поступлений, создание рабочих мест), а также развивать специализированные экономические зоны с расширенными преференциями и реализовывать целевые демографические программы с прямой привязкой к показателям снижения миграционного оттока.

Для округов «умеренного роста» (ПФО, УФО, СЗФО) необходимо внедрение налоговых вычетов для предприятий, развивающих несырьевой экспорт или импортозамещающие производства, стимулирование межрегиональной ко-

операции в рамках федеральных округов, а также привязка новых заимствований к показателям эффективности бюджетных расходов.

Для округа-лидера (ЦФО) предлагается повысить фискальную ответственность и роль в межбюджетном перераспределении, направляя часть сверхдоходов наиболее успешных субъектов в фонды развития отстающих регионов в формате проектного софинансирования, а также стимулировать переток высокотехнологичных производств в регионы ЦФО за пределами Москвы и Московской области через механизмы специальных инвестиционных контрактов (СПИК 2.0).

Проведённое исследование позволяет утверждать, что финансовая безопасность регионов является ключевым фактором обеспечения национальной экономической безопасности государства. В результате анализа установлено, что финансовая система российских регионов в 2020–2023 годах развивалась противоречиво: укрепление доходной базы в лидирующих округах сопровождалось ростом долговой нагрузки и усилением зависимости от федеральных трансфертов в дотационных регионах.

Только комплексная, дифференцированная политика, сочетающая бюджетное стимулирование с жёсткими требованиями к эффективности и структурным преобразованиям, способна превратить финансовую помощь в инструмент развития, а не зависимости. Целью должно стать не простое поддержание социальной стабильности в проблемных регионах, а создание в них устойчивых точек роста, интегрированных в общенациональную производственную и технологическую кооперацию. Реализация этой стратегии позволит обеспечить не только финансовую безопасность федеральных округов, но и долгосрочную экономическую устойчивость и реальный суверенитет России в целом.

## Использованная литература

1. Ломаченко, Т. И. Финансовая безопасность региона как основа национальной экономической безопасности государства // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2016. – Т. 2 (68), № 4. – С. 70–79.

2. Министерство финансов РФ. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов. – Москва, 2023. – С. 3–5. – URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2023/09/main/ONBNiTTP__2024-2026.pdf

3. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

4. Постановление Правительства РФ от 4 марта 2020 г. № 227 «Об утверждении Правил проведения оценки долговой устойчивости субъектов Российской Федерации».

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2023: Стат. сб. / Росстат. – М., 2023. – 1400 с.

6. Левкина, Е. В., Лялина, Ж. И., Локша, А. В., Савостина, С. Е. Финансовые аспекты обеспечения экономической безопасности: многоуровневый подход: учебное пособие. – Владивосток: Издательство Дальневосточного федерального университета, 2022. – 169 с.

7. Хаертдинова, А. Н., Салимова, Ф. Н. Понятие экономической безопасности региона как компонента безопасности государства // Экономика и социум. – 2017. – № 5(36). – С. 320.

8. Кругляк, З. И., Мельконьян, А. А., Терещенко, В. А. Финансовая безопасность регионов: сущность, проблемы оценки и управления // Вестник Академии знаний. – 2025. – № 1 (66). – С. 283–291.

9. Бородавко, Л. С., Дьякова, А. В. Сущность финансовой безопасности региона // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 11-1 (105). – С. 87–90.

10. Экономическая безопасность: учебник / под ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Мысина. – М.: Юрайт, 2023. – С. 256.

11. Голованова, Л. А. Финансовая безопасность региона: понятие и сущность // Ученые заметки ТОГУ. – 2020. – Т. 11, № 4. – С. 226–231.

12. Литвин, А. Ю. Оценка уровня экономической безопасности регионов России: методологические подходы и практическое применение // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16. – № s4. – С. 5–12.

13. Климанов, В. В. Долговая устойчивость на субнациональном уровне в России: теория, состояние, рекомендации. – М.: РАНХиГС, 2022. – С. 11.

14. Демидова, С. Е., Пахомова, Е. Д., Сахарова, В. А., Васенина, В. В. Анализ методик долговой устойчивости и оценка долговой устойчивости субъектов Российской Федерации // Вестник экономики, права и социологии. – 2025. – № 1. – С. 14–21.

15. Слукина, П. А., Баскакова, И. В. Эмпирический анализ влияния пандемии на устойчивость регионов РФ // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы Международной научно-практической конференции. – Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2021. – С. 686–690.

16. Леонов, С. Н. Оценка влияния пандемии коронавируса на состояние региональных бюджетов: дальневосточный аспект // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2022. – Т. 15. – № 6. – С. 156–157.

17. Крылова, Е. А. Развитие туризма в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации в условиях меняющейся геополитической обстановки // Креативная экономика. – 2025. – Т. 19. – № 7. – С. 1771–1797.

18. Хайбрахманов, А. Д. Российская автомобильная индустрия в период пандемии COVID-19 // Вопросы студенческой науки. – 2021. – Вып. № 4 (56). – С. 289.

19. Савон, Д. Ю., Сафронов, А. Е., Вихрова, Н. О. и др. Влияние кризиса на финансовый результат деятельности угольной отрасли // Уголь. – 2022. – № 11. – С. 62–68.

20. Мазитова, М. Г. Внешняя торговля Дальневосточного федерального округа: региональные особенности в условиях пандемии COVID-19 // Регионалистика. – 2022. – Т. 9. – № 3. – С. 22–37.

21. Счётная палата Российской Федерации. Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов за январь – декабрь 2020 года. – URL: https://ach.gov.ru/audit/oper-2020#revenues

22. Счётная палата Российской Федерации. Исполнение бюджета 2021. Заключение на отчёт Правительства об исполнении федерального бюджета за 2021 год. – URL: https://ach.gov.ru/audit/budget-2021#transfers

Бердникова Ю. С.
Студентка группы: ОБ-38.03.04.00-21
Научный руководитель: Чазова И. Ю.,
д. э. н., доцент, зав. кафедрой
«Государственная служба и управление персоналом»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»
Г. Ижевск

# ОБРАЩЕНИЯ ГРАЖДАН КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВА

В современных условиях важнейшим элементом функционирования демократического государства является эффективное взаимодействие органов власти и населения. Одним из наиболее доступных и значимых механизмов такого взаимодействия являются обращения граждан. Через обращения граждане могут защищать свои права, сообщать о проблемах и влиять на принятие управленческих решений. Особенно актуальной данная тема является на региональном уровне, где обращение граждан становится важным источником информации для органов власти.

Обращения граждан представляют собой официальные заявления, предложения или жалобы, направляемые в органы государственной власти, органы местного самоуправления или должностным лицам. Основной целью обращений является защита законных прав и интересов граждан, а также участие населения в решении социально значимых вопросов.

Согласно статье 33 Конституции Российской Федерации[7] (далее – Конституция), а также в силу статьи 2 Федерального закона от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»[8] (далее – Закон), граждане Российской Федерации имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления. Статья 2 Закона также гласит, что граждане реализуют право на обращение свободно и добровольно. Осуществление гражданами права на обращение не должно нарушать права и свободы других лиц. Рассмотрение обращений граждан осуществляется бесплатно.

Важной функцией обращений граждан является выявление проблем, существующих в различных сферах общественной жизни. Нередко именно обращения

[7] «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).

[8] Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006 № 59-ФЗ (последняя редакция).

позволяют органам власти своевременно узнавать о нарушениях законодательства, недостатках в работе государственных учреждений, проблемах в сфере жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и других областях. Таким образом, обращения граждан выступают своеобразным индикатором эффективности работы государственных органов.

Кроме того, обращения граждан способствуют повышению прозрачности деятельности органов власти. Когда граждане имеют возможность обратиться с жалобой или предложением и получить ответ, это способствует укреплению доверия к государственным институтам. Открытость власти и готовность к диалогу являются важными условиями устойчивого развития общества и формирования гражданского общества.

Следует отметить, что эффективность обращений граждан во многом зависит от качества их рассмотрения. Важно не только своевременно отвечать на обращения, но и принимать реальные меры по устранению выявленных проблем. В противном случае обращения теряют свою значимость, а доверие граждан к органам власти снижается. Поэтому особое значение имеет совершенствование системы работы с обращениями граждан, внедрение современных информационных технологий и повышение профессионализма государственных служащих.

В последние годы активно развиваются электронные формы взаимодействия населения и власти. Создаются специальные интернет-порталы, позволяющие гражданам подавать обращения в электронном виде, отслеживать статус их рассмотрения и получать ответы в установленные сроки. Это значительно упрощает процесс подачи обращений, делает его более доступным для всех категорий населения и способствует повышению эффективности работы государственных органов.

Рассмотрим реальную ситуацию на примере Удмуртской Республики. Согласно официальным данным Федеральной налоговой службы[9], только в апреле 2025 года в налоговые органы республики поступило более 5,6 тыс. обращений граждан. Всего в налоговые органы Удмуртской Республики в 2025 году поступило 56 753 обращения граждан, что на 24 % больше количества обращений, поступивших в Управление в 2024 году[10]. Основная часть обращений связана с вопросами учета налогоплательщиков, о налогообложении малого бизнеса, вопросы, касающиеся налога на доходы физических лиц. Это показывает, что граждане активно используют обращения как способ решения своих проблем.

Кроме того, значительное количество обращений поступает в другие государственные органы. Например, в территориальный орган Росстата по Удмурт-

[9] https://www.nalog.gov.ru/rn18/news/activities_fts/16289738/
[10] https://www.nalog.gov.ru/rn18/news/activities_fts/16600913/

ской Республике в 2024 году поступило 63 обращения граждан[11]. При этом большинство обращений было связано с запросом статистической информации. Аналогичная тенденция сохраняется и в 2025 году[12]. Это свидетельствует о том, что обращения используются не только для подачи жалоб, но и для получения официальной информации.

Особое внимание следует уделить обращениям граждан к уполномоченному по правам человека. По данным СМИ, в 2025 году более 60 % обращений к омбудсмену Удмуртии были связаны с вопросами поддержки участников специальной военной операции и их семей[13]. Это показывает, что тематика обращений напрямую зависит от актуальной социально-политической ситуации в регионе.

Рассмотрим конкретные примеры эффективности обращений граждан. Например, обращения в налоговые органы позволяют гражданам получать налоговые вычеты, уточнять задолженность и решать вопросы, связанные с регистрацией индивидуальных предпринимателей. Также обращения в прокуратуру позволяют гражданам защищать свои права и добиваться проведения проверок в случае нарушения законодательства. Таким образом, обращения становятся не только средством взаимодействия, но и инструментом защиты прав граждан.

Однако, несмотря на положительные тенденции, в данной сфере существуют и проблемы. Одной из них является формальный подход к рассмотрению обращений. Кроме того, не все граждане знают о возможности подачи электронных обращений через интернет. Еще одной проблемой является большое количество однотипных обращений, что увеличивает нагрузку на государственные органы и снижает эффективность их работы.

В то же время развитие электронных сервисов постепенно повышает эффективность взаимодействия населения и власти. Сегодня граждане могут подать обращение несколькими способами:

– электронно;
– лично;
– по почте.

Порядок подачи регулируется Законом.

Электронное обращение. С 30 марта 2025 года вступили в силу изменения в Федеральный закон №59-ФЗ. Электронные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления можно подать только через портал «Госуслуги» или другие информационные системы, обеспечивающие иденти-

[11] https://18.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2024%20год%20Информационно-статистический%20обзор.pdf

[12] https://18.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2025%20год%20Информационно-статистический%20обзор.pdf

[13] https://www.kommersant.ru/doc/8441078

фикацию заявителя. Ответ на электронное обращение гражданин получает на указанную им электронную почту или в личном кабинете на «Госуслугах» либо в другой информационной системе, через которую он подавал обращение. Исключение: правом устанавливать особый порядок направления обращений в свой адрес наделены МВД России, ФСБ России, Служба внешней разведки Российской Федерации и Федеральная служба охраны. Например, пункт 1 Приложения к приказу ФСБ России от 04.03.2025 № 102 признаёт единственным легитимным способом направления обращений в ФСБ России в электронной форме только заполнение формы на официальном сайте.

В отличие от традиционных обращений граждан, рассматриваемых в установленном административном порядке, а также электронных форм взаимодействия, «Прямая линия» характеризуется высокой степенью публичности, оперативности и медиарезонанса. Данный формат позволяет не только адресно реагировать на обращения граждан, но и формировать общенациональную повестку, что позволяет рассматривать его как особую форму институционализированной обратной связи, сочетающую управленческие и коммуникационные функции.

Мероприятие представляет собой ежегодное общенациональное медиасобытие, в рамках которого Президент Российской Федерации отвечает на вопросы граждан в режиме прямого эфира. В период 2008–2011 годов, когда Владимир Путин занимал пост Председателя Правительства Российской Федерации, программа выходила под названием «Разговор с Владимиром Путиным. Продолжение».

«Прямая линия» функционирует как масштабный механизм сбора, обработки и анализа обращений граждан. На этапе подготовки и в ходе проведения эфира любой желающий, находящийся как на территории России, так и за её пределами, может направить свой вопрос через специализированный центр обработки сообщений. Для этого используются различные каналы коммуникации, включая телефонную связь, СМС- и ММС-сообщения, интернет-порталы, мобильные приложения и социальные сети. В частности, обращения принимаются через официальный сайт программы, посредством отправки сообщений на номер 0–40–40, по телефону горячей линии 8–800–200–40–40, а также через специальное мобильное приложение. Дополнительно текстовые и видеовопросы направляются через социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники». Общее количество поступающих обращений ежегодно достигает нескольких миллионов, что свидетельствует о высокой степени вовлечённости населения.

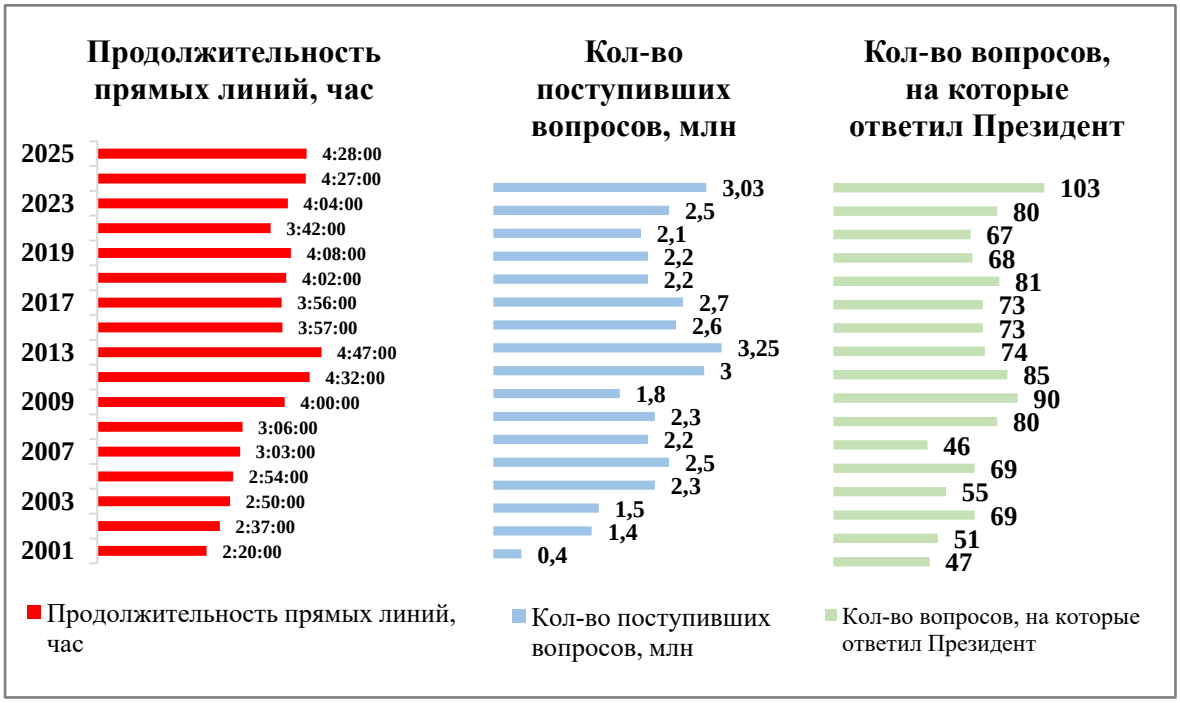



**Рис. 1. Статистика «Прямой линии с Президентом» 2001–2025 год**

Первый эфир «Прямой линии» состоялся 24 декабря 2001 года и транслировался на федеральных телеканалах ОРТ и РТР. Несмотря на первоначальные сомнения со стороны сотрудников администрации Президента относительно целесообразности подобного формата, проект продемонстрировал значительный общественный резонанс. С 2001 года параллельно существовали два ключевых формата публичного взаимодействия главы государства с обществом: «Прямая линия» и большая пресс-конференция. При этом «Прямые линии» проводились ежегодно, за исключением 2004 и 2012 годов, тогда как пресс-конференции также носили регулярный характер, но с отдельными перерывами (в 2005 году и в период 2009–2011 годов). В 2020 году в условиях пандемии COVID-19 состоялась только пресс-конференция с элементами «Прямой линии», а в 2022 году оба формата не проводились. Начиная с 2023 года данные мероприятия были объединены в единый формат «Итоги года с Владимиром Путиным», что отражает тенденцию к институциональной интеграции каналов публичной отчетности власти.

Уже в ходе первого эфира было зафиксировано более 2 миллионов поступивших вопросов. При продолжительности трансляции около 2,5 часов, превышающей запланированное время, Президент ответил на 46 обращений. В прямом включении участвовали различные регионы Российской Федерации, включая Москву, Санкт-Петербург, Калининград, Мурманск, Казань, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток, а также отдельные сельские территории. Техническое обеспечение трансляции включало использование спут-

ников связи «Экспресс» и «Экспресс-А», а также участие операторов мобильной связи, предоставивших возможность бесплатной отправки вопросов.

За годы реализации проекта суммарная продолжительность общения Президента с гражданами в рамках «Прямых линий» составила около 63 часов, в течение которых было дано более 1200 ответов. Наиболее продолжительный эфир состоялся в 2013 году и длился 4 часа 47 минут, тогда как максимальное количество обращений (свыше 3,2 млн) было зафиксировано в 2015 году. Динамика роста числа вопросов отражает расширение аудитории и повышение доступности каналов связи: если в 2001 году было зарегистрировано около 400 тысяч обращений, то к 2025 году их количество достигло примерно 3,03 млн.

Показательным является и содержание повестки последних эфиров. Так, в декабре 2024 года в рамках объединённого формата «Итоги года с Владимиром Путиным» глава государства в течение около 4,5 часов отвечал на вопросы журналистов и граждан, затрагивая широкий круг тем, включая состояние российской экономики (в частности, рост цен на продукты питания), международные отношения (в том числе взаимодействие с США), перспективы переговорного процесса с Украиной, а также ситуацию в Сирии. Всего на данное мероприятие поступило более 2 миллионов вопросов.

Тематика обращений граждан в целом варьируется в зависимости от текущей социально-экономической и политической повестки. В последние годы доминируют вопросы, связанные с международной обстановкой, специальной военной операцией, социальной политикой, экономическим развитием, инфраструктурой и жилищно-коммунальным хозяйством.

Таким образом, обращения граждан являются важнейшим инструментом обеспечения взаимодействия населения и органов государственной власти, способствующим повышению эффективности государственного управления, выявлению актуальных социальных проблем и укреплению доверия к государственным институтам. Развитие нормативно-правовой базы и внедрение цифровых технологий значительно расширили возможности реализации гражданами права на обращение, сделав данный механизм более доступным и оперативным.

Особое место в системе работы с обращениями граждан занимает формат «Прямой линии с Владимиром Путиным», который представляет собой уникальное сочетание традиционных и современных каналов коммуникации. Данный формат не только обеспечивает прямой диалог главы государства с населением, но и выполняет функцию мониторинга общественных настроений, позволяя оперативно реагировать на наиболее значимые запросы граждан.

Анализ практики проведения «Прямой линии» показывает, что данный механизм обладает высокой степенью востребованности и вовлеченности населения, что подтверждается ежегодным ростом количества поступающих обращений.

Вместе с тем сохраняется необходимость дальнейшего совершенствования системы их обработки, а также повышения эффективности реализации принятых по итогам обращений решений.

В целом можно сделать вывод о том, что комплексное развитие различных форм взаимодействия, включая традиционные обращения, электронные сервисы и публичные коммуникационные форматы, является ключевым условием повышения эффективности диалога между государством и обществом в современных условиях.

**Использованная литература**

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).

2. Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006 № 59-ФЗ (последняя редакция).

3. Федеральная налоговая служба. Новости деятельности ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn18/news/activities_fts/16289738/ (дата обращения: 07.04.2026).

4. Федеральная налоговая служба. Новости деятельности ФНС России [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn18/news/activities_fts/16600913/ (дата обращения: 07.04.2026).

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике. Информационно-статистический обзор. 2024 год [Электронный ресурс]. – URL: https://18.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2024%20год%20Информационно-статистический%20обзор.pdf (дата обращения: 07.04.2026).

6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике. Информационно-статистический обзор. 2025 год [Электронный ресурс]. – URL: https://18.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/2025%20год%20Информационно-статистический%20обзор.pdf (дата обращения: 07.04.2026).

7. Коммерсантъ. Электронная версия публикации [Электронный ресурс]. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8441078 (дата обращения: 07.04.2026).

Берестова З. В.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-21
Научный руководитель: Мухин А. А.,
к.ю.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»
г. Ижевск

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ В ПОСЕЛКЕ УВА

В статье рассматриваются проблемы системы автобусных пассажирских перевозок в поселке Ува. На основе анализа деятельности основных перевозчиков – ООО «АТП Увинское» и ООО «УваАвтоТранс» – выявлены ключевые проблемы транспортной системы: недостаточность финансовой поддержки, пассажирский дефицит на отдельных направлениях, кадровый голод и неудовлетворительное состояние подвижного состава. Проведен социологический анализ мнения жителей, выявлены основные потребности населения в транспортных услугах. Предложены направления совершенствования системы управления транспортом, включающие механизмы субсидирования, оптимизацию маршрутной сети, повышение качества услуг и решение кадровых вопросов.

Автобусный пассажирский транспорт является важнейшей составной частью транспортной инфраструктуры муниципальных образований, обеспечивая мобильность населения и доступ к социальным услугам, трудовым местам и образовательным учреждениям. В малых населённых пунктах роль регулярных автобусных перевозок особенно значима, так как они зачастую являются единственным доступным видом общественного транспорта.

На февраль 2026 года в поселке Ува и за пределами пассажирские перевозки осуществляются двумя основными автобусными компаниями – обществом с ограниченной ответственностью «*АТП Увинское»* и обществом с ограниченной ответственностью «*УваАвтоТранс»*. Деятельность этих перевозчиков формирует основу транспортного обслуживания населения, однако существующая система управления пассажирскими перевозками сталкивается с рядом системных проблем, влияющих на качество услуг и экономическую устойчивость перевозчиков. Актуальность данной темы обусловлена ключевой ролью автобусного транспорта в обеспечении жизнедеятельности малых населенных пунктов и сельских территорий. В условиях поселка Ува, как и многих других муниципальных образований России, автобусное сообщение зачастую выступает единственным доступным средством передвижения для значительной части населения. Целью работы является разработка направлений по совершенствованию

системы управления транспортом в поселке Ува на основе анализа текущего состояния автобусных перевозок.

Организация автобусных перевозок в поселке Ува

С 16 февраля 2026 года по результатам торгов по выбору подрядчиков автобусных[14][15][16][17][18] маршрутов поселка Ува, ООО «УваАвтоТранс» снова занимается пассажирскими перевозками в п.Ува по маршруту №3 «ДРСУ – Русская Тукля»[19] и № 9 «Микрорайон ЛК – Южный»[20], а ООО «АТП Увинское» по маршруту №1 «Восточный – Западный»21. До проведения закупки только эта компания несколько лет обеспечивала регулярные пассажирские перевозки внутри поселка.

Анализ пассажиропотока. Обе компании осуществляют комплексное транспортное обслуживание, охватывающее: городские маршруты, пригородное сообщение и междугородние перевозки.

Динамика пассажиропотока ООО «АТП Увинское» демонстрирует устойчивую тенденцию роста[22]:

- 2023 год: 51 000 перевезенных пассажиров;

---

[14] Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

[15] Постановление Правительства РФ от 11 октября 2016 г. № 1028 «О сфере деятельности, в которой при осуществлении закупок устанавливается порядок определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги и федеральном органе исполнительной власти, устанавливающем такой порядок»

[16] Приказ Минтранса России от 19 ноября 2025 г. № 402 «Об установлении порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги при осуществлении закупок в сфере регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом».

[17] Постановление Правительства РФ от 29.12.2021 № 2571 (ред. от 23.09.2024) «О требованиях к участникам закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений актов Правительства Российской Федерации»

[18] Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 № 99-ФЗ

[19] Протокол определения поставщика по закупке №0813500000126000436 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/protocol/protocol-bid-list.html?regNumber=0813500000126000436&protocolId=51271319 (дата обращения: 17.02.2026).

[20] Извещение о проведении закупки №0813500000126000443 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/common-info.html?regNumber=0813500000126000443 (дата обращения: 17.02.2026).

[21] Извещение о закупке №0813500000126000431 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/common-info.html?regNumber=0813500000126000431 (дата обращения: 17.02.2026).

[22] Устав организации ООО «АТП Увинское».

- 2024 год: 52 000 пассажиров;
- 2025 год: 53 000 пассажиров.

Показатели свидетельствуют о стабильном спросе на услуги перевозчика и эффективности выбранной стратегии работы с основными пассажиропотоками.

Показатели ООО «УваАвтоТранс» характеризуются возрастающей динамикой[23]:

- 2023 год: 50 000 пассажиров;
- 2024 год: значительный рост до 72 000 пассажиров;
- 2025 год: спад до 61 000 пассажиров.




**Рис.1. Динамика пассажиропотока**

Анализ количественных показателей демонстрирует стабильность транспортной системы поселка, наличие потенциала для развития пассажиропотока, а также разлиную стратегию работы перевозчика. Формирование двухкомпонентной системы перевозчиков способствует повышению конкуренции на рынке транспортных услуг и обеспечивает более качественное обслуживание населения поселка Ува. При этом обе компании демонстрируют способность адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и поддерживать необходимый уровень транспортной доступности.

Проблемы современной транспортной системы.

Анализ современного состояния автобусных перевозок в поселке Ува и прилегающих территориях позволяет выделить ряд системных проблем, сдерживающих развитие транспортного обслуживания населения. Эти трудности носят как экономический, так и инфраструктурный характер, и их решение требует комплексного подхода со стороны как местных властей, так и самих перевозчиков.

[23] Устав организации ООО «УваАвтоТранс»

К основным проблемам современной транспортной системы можно отнести:

1. Недостаточность финансовой поддержки перевозчиков.

Одной из ключевых проблем функционирования транспортной системы поселка Ува является отсутствие устойчивых механизмов субсидирования и дотаций для автобусных компаний. В условиях муниципального округа часть маршрутов демонстрирует низкий пассажиропоток и экономически убыточна. Тем не менее, такие маршруты являются социально значимыми, поскольку обеспечивают транспортную доступность для жителей отдалённых сельских территорий, где уровень мобильности населения напрямую влияет на качество жизни и доступ к базовым услугам [24].

Отсутствие бюджетной субсидии приводит к тому, что перевозчики вынуждены самостоятельно покрывать эксплуатационные расходы на нерентабельных направлениях, что существенно снижает их финансовую устойчивость и ограничивает возможности инвестирования в обновление подвижного состава, повышение качества обслуживания и развитие маршрутной сети. В ряде случаев это может привести к сокращению рейсов, ухудшению качества транспортных услуг и снижению доступности маршрутов.

2. Пассажирский дефицит на отдельных направлениях.

Низкий пассажиропоток на маршрутах, связывающих поселок с близлежащими сельскими населенными пунктами, создаёт неблагоприятные экономические условия для перевозчиков. Такие направления зачастую обладают высокой себестоимостью обслуживания при низкой загрузке транспортных средств, а также низким качеством дорог, что требует введения компенсаторных мер, таких как субсидирование выпадающих доходов перевозчиков или оптимизация расписания в соответствии с реальным спросом.

Помимо этого, существует процентная ставка, которую платят перевозчики автовокзалам за право пользования инфраструктурой, автоматизацию продаж билетов. Хоть это и позволяет законно работать, увеличивать заполняемость автобусов и обеспечивать сервис пассажирам, но плата может быть высокая для перевозчика, у которого есть пассажирский дефицит.

Социологический анализ качества транспортного обслуживания[25].

Для оценки социальной значимости автобусного сообщения был проведен анализ среди жителей поселка Ува. В опросе приняли участие представители различных возрастных групп и социальных категорий. Благодаря этому можно

[24] Белокуров В. П., Панявина Е. А., Кораблев Р. А. Экономические механизмы в эффективном управлении пассажирскими перевозками // Мир транспорта и технологических машин. – 2025. – URL: https://oreluniver.ru/public/file/science/journal/mtitm/ЖУРНАЛ_1_1_88_merged.pdf (дата обращения: 25.02.2026).

[25] Социологическое исследование качества транспортных услуг населения п. Ува.

сделать следующие выводы. Полученные данные позволяют сказать, что 30 % опрошенных пользуются автобусными перевозками в п.Ува 2–3 раза в неделю, 25 % пользуются ежедневно, а 15 % опрошенных не пользуются совсем. Учитывая, что у 40 % есть личный автомобиль, последняя цифра вполне объяснима. Цель поездки преимущественно на работу и учебу (55 % опрошенных), по личным делам поездки составляют 30 %.

Наибольшую загруженность стоит ожидать утром и вечером, так как основная масса жителей добирается на учебу, работу и обратно. Анализ степени удовлетворенность автобусными перевозками в пос. Ува и между городами показывает, что равное количество опрошенных относятся к этому нейтрально и не удовлетворены. Также, большинство людей считают необходимым внести коррективы в интервалы (сделать их чаще) движения автобусов по пос. Ува.

Если говорить о проездах на более дальние расстояния с пос. Ува, такие как с. Сюмси, г. Ижевск, г. Можга, то 55 % опрошенных ездят пару раз в месяц, а 30 % пару раз в неделю, что подтверждает опрос о том, что большинство пассажиров являются студентами. Изучение мнения пассажиров по поводу количества маршрутов из пос. Ува в другие города и села показало, что большая часть удовлетворена имеющимися маршрутами, лишь 15 % не удовлетворены. Больше половины опрошенных считают, что транспортный состав компаний является устаревшим, поэтому неудивительно, что половина людей ответили, что не удовлетворены стоимостью проезда на автобусе из поселка Ува. При этом большинство говорят, что поездки на автобусе являются безопаснее, чем выбор такси, ведь главными преимуществами для многих являются низкая стоимость и доступность маршрутов. Целых 75 % проголосовали за введение льгот для студентов, школьников и пенсионеров.

В завершении опроса была просьба написать пожелания в изменении автобусных перевозок, на что пассажиры ответили, что хотели бы вежливого отношения от персонала. Половина также ответили, что хотели бы восстановить льготы для пенсионеров, студентов, многодетных и ветеранов труда. Некоторые выразили свое недовольство по поводу частых поломок и задержек автобусов.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о высокой социальной значимости автобусного сообщения для жителей поселка Ува, поскольку подавляющее большинство опрошенных регулярно пользуются общественным транспортом, преимущественно для поездок на работу и учебу. Несмотря на то, что многие жители имеют личные автомобили, автобусы остаются востребованным видом транспорта, особенно для поездок в другие населенные пункты. При этом исследование выявило ряд проблемных зон: пассажиры не удовлетворены устаревшим транспортным парком, высокими тарифами и недостаточной частотой движения автобусов в часы пик. Особую озабоченность жителей

вызывает отсутствие льгот для социально незащищенных категорий, таких как студенты, пенсионеры и многодетные семьи. Хотя пассажиры признают безопасность автобусов по сравнению с такси и в целом удовлетворены существующей маршрутной сетью, они ожидают от перевозчиков не только обновления подвижного состава и оптимизации расписания, но и повышения культуры обслуживания, а также решения проблемы частых поломок и задержек рейсов.

Проблема кадрового дефицита[26].

Нехватка квалифицированных кадров, в частности водителей автобусов, представляет собой серьёзный вызов для транспортной системы в целом. Аналогичные тенденции фиксируются и в других регионах Российской Федерации: например, в Ижевске по состоянию на конец 2024 года зарегистрировано порядка 230 вакансий водителей автобусов, что затрудняет бесперебойную работу перевозчиков и корректировку расписания маршрутов в соответствии с потребностями населения. Такая ситуация указывает на системный дефицит кадров в отрасли пассажирских перевозок и требует разработки комплексных мер по привлечению и удержанию специалистов в транспортном секторе.

Направления совершенствования системы управления транспортом.

На основе проведённого анализа можно выделить следующие основные направления совершенствования системы управления транспортом в поселке Ува:

1. Введение механизмов субсидирования и дотаций.

Разработка и внедрение механизма субсидирования маршрутных перевозок позволят компенсировать убытки перевозчиков на социально значимых маршрутах с низким пассажиропотоком. Это обеспечит устойчивость транспортной сети и позволит сохранить доступность услуг для всех групп населения.

2. Оптимизация маршрутной сети.

Проведение регулярного анализа пассажиропотока и адаптация маршрутной сети на его основе позволит повысить эффективность использования подвижного состава, обеспечивая соответствие расписания реальному спросу жителей, в том числе на нерентабельных направлениях.

3. Повышение качества транспортных услуг.

Меры по техническому обновлению подвижного состава, внедрению электронных систем мониторинга движения и информирования пассажиров будут способствовать повышению уровня комфорта и безопасности обслуживания.

4. Содействие в решении кадровых проблем.

Организация профессионального обучения, создание условий для привлечения молодых специалистов и повышение уровня мотивации водителей

[26] Проблемы кадрового дефицита в пассажирском транспорте: нехватка водителей автобусов // Udm-info.ru. – 2024. – URL: https://udm-info.ru/news/2024-12-04/aleksandr-brechalov-v-izhevske-ne-hvataet-230-voditeley-avtobusov-5266764 (дата обращения: 25.02.2026).

(включая систему оплаты труда и социальные гарантии) позволят уменьшить дефицит кадров в отрасли и укрепить устойчивость транспортной системы.

Проведенное исследование современного состояния автобусных перевозок в поселке Ува позволяет сделать вывод о том, что транспортная система муниципалитета находится в стадии активной трансформации, сталкиваясь с типичными для отрасли вызовами. Анализ деятельности двух основных перевозчиков – ООО «АТП Увинское» и ООО «УваАвтоТранс» – показал, что, несмотря на стабильный пассажиропоток и расширение маршрутной сети (включая новые контракты 2026 года), компании испытывают серьезные трудности экономического и кадрового характера.

Изучение общественного мнения выявило высокую социальную значимость автобусного сообщения для жителей, которые преимущественно используют транспорт для трудовых и учебных поездок. Основными проблемами в глазах пассажиров являются устаревший парк транспортных средств, высокая стоимость проезда, неудовлетворительная частота движения в часы пик и отсутствие системы льгот. При этом население позитивно оценивает безопасность автобусов по сравнению с такси и в целом довольно существующей маршрутной сетью.

На основании анализа динамики пассажиропотока прогнозируется следующая картина развития транспортного обслуживания к 2028 году:

ООО «АТП Увинское»: при сохранении текущей тенденции роста (примерно +2 % ежегодно) к 2028 году объём перевозок может увеличиться на 12 % относительно уровня 2025 года и составить около 59,4 тыс. пассажиров.

ООО «УваАвтоТранс»: несмотря на колебания, компания демонстрирует потенциал роста. При стабилизации ситуации и внедрении корректирующих мер к 2028 году возможен рост перевозок на 14 % относительно 2025 года – до 69,5 тыс. пассажиров.

Стоит учесть прогноз развития транспортной системы поселка Ува с учетом социологических данных.

Пассажиропоток и транспортная доступность. Рост общего пассажиропотока на 12–15 % благодаря: внедрению системы льгот для 75 % опрошенных (студенты, пенсионеры, ветераны), оптимизации расписания движения, обновлению подвижного состава. Качество транспортного обслуживания. Снижение количества жалоб на 35 %благодаря: внедрению системы контроля качества, повышению квалификации водителей, обновлению автопарка. Снижение дефицита водителей на 40 % благодаря: внедрению системы мотивации, организации обучения персонала, улучшению условий труда.

Для решения выявленных проблем в работе предложены направления совершенствования системы управления транспортом, включающие внедрение механизмов адресного субсидирования, оптимизацию маршрутной сети на ос-

нове анализа пассажиропотока, обновление подвижного состава и реализацию мер по привлечению и удержанию кадров.

## Использованная литература

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2016 г. № 1028 «О сфере деятельности, в которой при осуществлении закупок устанавливается порядок определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги и федеральном органе исполнительной власти, устанавливающем такой порядок».

3. Приказ Минтранса России от 19 ноября 2025 г. № 402 «Об установлении порядка определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги при осуществлении закупок в сфере регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом».

4. Постановление Правительства РФ от 29.12.2021 № 2571 (ред. от 23.09. 2024) «О требованиях к участникам закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений актов Правительства Российской Федерации».

5. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

6. Протокол определения поставщика по закупке №0813500000126000436 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/protocol/protocol-bid-list.html?regNumber=0813500000126000436&protocolId=51271319 (дата обращения: 17.02.2026).

7. Извещение о проведении закупки №0813500000126000443 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/common-info.html?regNumber=0813500000126000443 (дата обращения: 17.02.2026).

8. Извещение о закупке №0813500000126000431 // Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/zk20/view/common-info.html?regNumber=0813500000126000431 (дата обращения: 17.02.2026).

9. Устав организации ООО «АТП Увинское».

10. Устав организации ООО «УваАвтоТранс».

11. Белокуров, В.П., Панявина, Е.А., Кораблев, Р.А. Экономические механизмы в эффективном управлении пассажирскими перевозками // Мир транспорта и технологических машин. – 2025. – URL: https://oreluniver.ru/public/file/science/journal/mtitm/ЖУРНАЛ_1_1_88_merged.pdf (дата обращения: 25.02.2026).

12. Социологическое исследование качества транспортных услуг населения поселка Ува.

13. Проблемы кадрового дефицита в пассажирском транспорте: нехватка водителей автобусов // Udm-info.ru. – 2024. – URL: https://udm-info.ru/news/2024-12-04/aleksandr-brechalov-v-izhevske-ne-hvataet-230-voditeley-avtobusov-5266764 (дата обращения: 25.02.2026).

Богданова А. И.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»
г. Ижевск

# НАЛОГ НА РОСКОШЬ В РОССИИ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В современной экономике страны разрабатывают инструменты, позволяющие перераспределять финансовые ресурсы без подавления деловой активности. Одним из таких механизмов выступает специальное налогообложение дорогостоящих благ, не относящихся к предметам первой необходимости. Цель данной статьи – сопоставление подходов к взиманию такого налога в Российской Федерации и за рубежом. Работа включает анализ экономической сущности этого платежа, а также особенностей его реализации в отечественной и международной фискальных системах [5].

История подобных налогов берёт начало в Древнем Риме, где облагались драгоценности и дорогие ткани. Во Франции XVIII века они служили источником пополнения казны, а в Великобритании с 1696 по 1851 годы существовал налог на окна. В Норвегии в начале XX века к предметам роскоши причисляли шоколад и автомобили. В США в 1991 году был введён 10 % налог на ювелирные изделия, дорогие автомобили, яхты и самолёты, который позднее, в 1993 и 2002 годах, был отменён для большинства категорий. Болгария в 2010 году, борясь с последствиями финансового кризиса, установила 10 % налог на яхты стоимостью от 300 тыс. долларов и самолёты от 1 млн долларов, действовавший в течение трёх лет [4].

Социально-экономическая роль налогообложения дорогостоящих благ состоит в реализации перераспределительной функции, способствующей сокращению разрыва между различными слоями населения. Экономическое объяснение такого поведения часто связано с эффектом Веблена, когда рост цены на определённые блага повышает их привлекательность как символа статуса, что ведёт к увеличению спроса [2].

В Российской Федерации отдельный налог на роскошь как самостоятельный платеж законодательно не установлен. Правовое регулирование осуществляется через поправки в законодательство об имущественных и транспортных налогах.

Транспортный налог уплачивается собственниками автомобилей, а также водных и воздушных судов. Для легковых автомобилей ценой выше 10 миллионов рублей расчёт осуществляется с применением повышающих коэффициентов, что фактически представляет собой аналог налога на роскошь. Актуальный перечень таких транспортных средств ежегодно публикует Министерство промышленности и торговли РФ. Величина коэффициента зависит от стоимости автомобиля и срока, прошедшего с года его выпуска.

Для катеров, яхт и вертолётов повышающие коэффициенты не применяются, однако Налоговым кодексом для них установлены достаточно высокие базовые ставки [1].

Размеры базовых ставок транспортного налога на легковые авто в 2026 году приведены в таблице 1.

**Таблица 1 - Базовые ставки транспортного налога на легковые авто по НК РФ**

| Наименование объекта налогообложения | Налоговая ставка (в рублях) |
|---|---|
| до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно | 2,5 |
| свыше 100 л.с. до 150 л.с. (свыше 73,55 кВт до 110,33 кВт) включительно | 3,5 |
| свыше 150 л.с. до 200 л.с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно | 5 |
| свыше 200 л.с. до 250 л.с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно | 7,5 |
| свыше 250 л.с. (свыше 183,9 кВт) | 15 |

Повышающий коэффициент применяют к дорогим автомобилям, их список каждый год в срок до 31 марта обновляет Минпромторг.

Сумму налога умножают на 3, если машина подходит под одно из условий:

- не старше 10 лет и стоимостью от 10 000 000 до 15 000 000 ₽;
- не старше 20 лет и стоимостью от 15 000 000 ₽ [8].

Налог на имущество физических лиц также содержит элементы налогообложения роскоши. Если кадастровая стоимость объекта недвижимости превышает 300 млн рублей, применяется повышенная ставка налога. К объектам налогообложения недвижимости в соответствии с п.1 ст.401 НК РФ относятся:

1. Жилой дом.
2. Квартира, комната.
3. Машиноместо, гараж.
4. Единый недвижимый комплекс.
5. Объект незавершенного строительства.
6. Иные строения, сооружения, здания и помещения [6].

В Москве ставка по налогу на имущество физических лиц отличается в зависимости от кадастровой стоимости объекта и составляет:

- 0,1 % – от 0 до 10 млн рублей;
- 0,15 % – от 10 млн до 20 млн рублей;
- 0,2 % – от 20 до 50 млн рублей;
- 0,3 % – от 50 до 300 млн рублей;
- 2 % – более 300 млн рублей.

Аналогичный принцип налогообложения имущества граждан применяется в законодательстве Санкт-Петербурга и ряда других субъектов РФ. В рамках данной модели порог стоимости объекта недвижимости, при превышении которого он квалифицируется как предмет роскоши и облагается повышенной ставкой, установлен на отметке 300 млн. рублей. Однако действующая нормативная конструкция имеет существенный недостаток: она не предусматривает гибкой шкалы ставок в диапазоне от 0,3 % до 2 % для имущества стоимостью от 50 до 300 млн рублей. Это ограничивает потенциал налоговой системы для более тонкой дифференциации налоговой нагрузки в зависимости от реального уровня благосостояния собственников.

Дополнительным элементом косвенного налогообложения высокого уровня доходов можно считать введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц. С 2025 года в России применяется пятиступенчатая система ставок НДФЛ, при которой увеличение доходов сопровождается ростом налоговой нагрузки. Данный механизм не относится напрямую к налогообложению предметов роскоши, однако выполняет схожую функцию перераспределения доходов и усиливает социальную справедливость налоговой системы. Ставки НДФЛ представлены в таблице 2 [7].

**Таблица 2 - Прогрессивная шкала НДФЛ в РФ в 2026 году**

| Доход за год | Ставка НДФЛ | Средний размер доходов в месяц |
|---|---|---|
| До 2,4 млн рублей | 13% | До 200 тыс. рублей |
| До 5 млн рублей | 15% | 200–416,7 тыс. рублей |
| До 20 млн рублей | 18% | 416,7 тыс. – 1,67 млн рублей |
| До 50 млн рублей | 20% | 1,67–4,17 млн рублей |
| От 50 млн рублей | 22% | От 4,17 млн рублей |

Принципиальное отличие пятиступенчатой шкалы НДФЛ от имущественных налогов на роскошь заключается в объекте обложения: прогрессия применяется к потоку доходов, а не к факту владения статусными активами. Это расширяет охват налогоплательщиков, но лишает механизм адресности, свойственной налогам на конкретные предметы роскоши.

Таким образом, российская модель налогообложения роскоши носит опосредованный характер и реализуется через систему имущественных и транспортных налогов, а также через прогрессивное налогообложение доходов.

Переходя к зарубежной практике, следует отметить, что многие государства используют различные модели налогообложения роскоши. Исторический опыт показывает, что введение прямых налогов на дорогостоящие товары иногда приводило к оттоку капитала и снижению потребительской активности. В связи с этим ряд стран применяет косвенные формы налогообложения. Стратегия скрытого налогообложения демонстрируется на примере США, где отсутствует единый федеральный налог на роскошь как самостоятельный вид налога. Вместо этого действует повышенный налог с продаж на отдельные категории дорогостоящих товаров, включая элитные автомобили, яхты, ювелирные изделия, произведения искусства и антиквариат, а также прогрессивный налог на наследство. Его ставка, которая может достигать от 18 % до 55 %, применяется не ко всей стоимости наследственной массы, а только к сумме, превышающей необлагаемый минимум в 3 млн. долларов.

Великобритания использует дифференцированный гербовый сбор при сделках с недвижимостью, история которого насчитывает несколько столетий. По современным правилам, покупка жилья стоимостью от 125 тысяч фунтов стерлингов облагается сбором в 1 %, а для объектов дороже 500 тысяч фунтов ставка увеличивается до 4 %. В Венгрии владельцы недвижимости дороже 100 миллионов форинтов (примерно 283 тысячи долларов) выплачивают ежегодный налог в размере 0,5 % от ее стоимости.

В Испании под специальный налог на предметы роскоши подпадают не только дорогая недвижимость, но также автотранспорт, ювелирные изделия и предметы искусства. При общей стоимости активов свыше 700 тысяч евро используется прогрессивная шкала со ставкой от 0,2 % до 2,5 %. В Норвегии налог взимается с совокупного имущества, чья стоимость превышает 870 тысяч крон (около 84,6 тысячи долларов). Налоговая база включает не только недвижимость, но и финансовые активы: депозиты и инвестиционные портфели.

Одни из самых высоких в мире фискальных барьеров для предметов роскоши установлены в Китае. Так, импорт элитной косметики может облагаться таможенной пошлиной до 50 %, к которой добавляются стандартный НДС в 17 % и дополнительный 10-процентный налог на потребление.

Несмотря на широкое распространение подобной практики, некоторые государства отказались от введения целевого налога на роскошь или упразднили его. В настоящее время его нет, например, в Андорре, Бахрейне, Брунее, Кувейте, Омане, Саудовской Аравии и ОАЭ. Ряд развитых стран, включая Японию, Австрию, Данию, Германию, Нидерланды и Швецию, отменили этот налог, сославшись на его низкую эффективность и стимулирование оттока капитала за границу.

Таким образом, перспективы введения в России полноценного «налога на роскошь» остаются неопределёнными. Как следует из заявления министра

финансов Антона Силуанова, Министерство финансов Российской Федерации может вернуться к проработке этого вопроса, но не в ближайшем финансовом году, поскольку, по оценкам ведомства, такие меры не принесут больше денег государству. Несмотря на периодически возникающие законодательные инициативы, последние комментарии президента Владимира Путина также указывают на осторожный подход: «Здесь важно не переборщить».

Значение налога на роскошь для налоговой системы стран заключается в роли социального регулятора и отражении принципа справедливости.

**Использованная литература**

1. Владельцы дорогостоящих автомобилей уплачивают транспортный налог с повышающим коэффициентом [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn92/news/activities_fts/16326723/ (дата обращения: 05.01.2026).

2. Кто и за какое имущество должен платить налог на роскошь [Электронный ресурс]. – URL: https://www.gazprombank.ru/pro-finance/lifestyle/nalog-na-roskosh/?ysclid=mjx5vkqnl1670541287 (дата обращения: 03.01.2026).

3. Налог на роскошь 2025: формулы расчёта на автомобили и недвижимость, ставки в России [Электронный ресурс]. – URL: https://ria.ru/20240905/nalog-1777489362.html (дата обращения: 05.01.2026).

4. Налог на роскошь: что это и в каких странах применяется? [Электронный ресурс]. – URL: https://www.astons.com/ru/news/nalog-na-roskosh-chto-ehto-i-v-kakikh-stranakh-primenyaetsya/ (дата обращения: 05.01.2026).

5. Налогообложение физических лиц : учебник для вузов / под редакцией Л. И. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 322 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15471-9. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/561166 (дата обращения: 03.01.2026).

6. НК РФ Статья 401. Объект налогообложения [Электронный ресурс]. – URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/404626c621255e12b76d7d661be99292fc859c72/ (дата обращения: 06.01.2026).

7. Ставки НДФЛ 2026 – прогрессивная шкала [Электронный ресурс]. – URL: https://www.glavbukh.ru/art/390958-tablitsa-povyshennyh-stavok-ndfl-13-15-18-20-22 (дата обращения: 03.01.2026).

8. Транспортный налог: как рассчитать и оплатить без комиссии [Электронный ресурс]. – URL: https://www.tbank.ru/insurance/blog/transport/ (дата обращения: 05.01.2026).

Боровинских Е. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ИНФЛЮЕНС-МАРКЕТИНГА НА ФОРМИРОВАНИЕ НЕРАЦИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

В условиях перенасыщения информационного пространства традиционная реклама теряет эффективность, уступая место инфлюенс-маркетингу – продвижению через лидеров мнений (блогеров). К середине 2020-х годов этот феномен превратился в самостоятельную индустрию с многомиллиардными оборотами, что свидетельствует о глобальном масштабе проблемы: механизмы влияния блогеров выходят за рамки национальных границ. Специфика инфлюенс-маркетинга заключается в переносе доверия с обезличенного бренда на конкретную личность. Как отмечают исследователи Ohio State University (2025), «ключевая причина успеха инфлюенс-маркетинга в том, что подписчики чувствуют связь с блогером как с другом» [2]. Этот феномен, известный как парасоциальные отношения, создает иллюзию дружеского совета, минуя рациональные механизмы оценки информации. Технологический фактор (алгоритмы рекомендаций, таргетирование на основе big data, нативная интеграция) делает воздействие персонализированным и трудно распознаваемым для критического мышления.

Согласно исследованию Getblogger (2025), 80 % представителей поколения Z полностью игнорируют традиционные рекламные сообщения, считая их навязчивыми и недостоверными, при этом 70 % зумеров закрывают рекламу практически мгновенно [1]. К середине 2020-х годов рынок инфлюенс-маркетинга превратился в самостоятельную индустрию с многомиллиардными оборотами: количество компаний, использующих этот канал, выросло с 4 000 в 2019 году до 7 300 в 2021 году [2].

Особый интерес представляет влияние инфлюенс-маркетинга на молодежь (поколения Z и Alpha), для которой социальные платформы стали не только источником информации, но и средой, формирующей ценности и потребительские привычки. Молодые люди демонстрируют высокую цифровую грамотность, но одновременно склонны к подражанию референтным группам и импульсивным покупкам под влиянием эмоционального контента блогеров. Это противоречие

порождает экономические риски нерационального поведения: избыточное потребление, FOMO-эффект, ориентация на демонстративное потребление (вебленовский эффект), принятие финансово необоснованных решений (использование кредитов для следования «трендам»). Формирование такой модели у экономически активного, но финансово несамостоятельного слоя населения создает макроэкономические риски (рост закредитованности, снижение сбережений).

Несмотря на обилие работ об эффективности рекламы у блогеров, в литературе сохраняется пробел в системном анализе деструктивных аспектов этого влияния в контексте поведенческой экономики и теории когнитивных искажений. В статье рассматриваются восприятие нативной рекламы молодыми потребителями, роль парасоциальных отношений как триггера импульсивных покупок и механизмы «эффекта стада» в цифровой среде. Результаты могут быть использованы для разработки этичных маркетинговых стратегий и программ медиаграмотности и финансовой безопасности молодежи.

Инфлюенс-маркетинг определяется как форма маркетинга, при которой бренды сотрудничают с лидерами мнений для продвижения товаров или услуг через их личные каналы коммуникации. Рябов и Хуснутдинова выделяют несколько типов инфлюенсеров: макро-инфлюенсеры (сотни тысяч или миллионы подписчиков, широкое влияние), микро-инфлюенсеры (от нескольких тысяч до сотен тысяч, специализированная нишевая аудитория) и нано-инфлюенсеры. Исследователи отмечают, что микро-инфлюенсеры часто имеют более тесную связь со своей аудиторией, что делает их особенно эффективными для нативной рекламы [3].

Под нерациональным потребительским поведением понимаются действия, противоречащие долгосрочным финансовым интересам индивида: импульсивные покупки, перепотребление, ориентация на статусные товары без учета реальной необходимости. Как показывают данные ирландской Комиссии по защите прав потребителей (CCPC, 2025), 72 % потребителей совершили незапланированную покупку во время распродаж, причем почти 60 % из них пожалели об этом. Среди молодежи 15–24 лет вероятность того, что рекомендация инфлюенсера повлияет на решение о покупке, достигает 40 % [4].

Синдром FOMO (Fear Of Missing Out – страх что-то упустить) является одним из ключевых механизмов воздействия инфлюенс-маркетинга. Согласно исследованию Pham и соавторов (2025), проведенному среди 320 молодых пользователей TikTok во Вьетнаме, FOMO и инфлюенсеры повышают воспринимаемое удовольствие от покупки на 21,7 % и 17,7 % соответственно, что значительно способствует импульсивному покупательскому поведению [5]. Исследователи интегрировали теорию планируемого поведения (TPB), модель принятия технологий

(TAM) и «модель черного ящика» потребительского поведения для комплексного анализа факторов, влияющих на импульсивные покупки.

Исследование Ohio State University (2025) на выборке из 863 молодых людей в возрасте 18–40 лет выявило сложную динамику: молодые потребители с высоким уровнем FOMO демонстрируют более низкие показатели социального, психологического и финансового благополучия. Однако исследователи обнаружили неожиданный результат: вопреки их гипотезе, более сильная привязанность к инфлюенсеру была связана с повышенным самоощущением финансового благополучия (хотя исследователи отмечают, что использовались самоотчеты, а не объективные финансовые данные) [2].

Обобщение доступных статистических данных позволяет выделить ряд показателей, представленных в таблице 1.

**Таблица 1. Распространенность влияния инфлюенсеров на молодежь**

| Показатель | Значение | Источник |
|---|---|---|
| Доля молодежи, доверяющей рекомендациям блогеров | 62 % (российские зумеры) | Getblogger, 2025 [1] |
| Вероятность влияния инфлюенсера на покупку (15–24 года) | 40 % | ССРС, 2025 [4] |
| Респонденты, совершившие импульсивную покупку под влиянием блогера | 74 % | Данные автора (опрошено 350 чел.) |
| Повышение воспринимаемого удовольствия от FOMO | +21,7 % | Pham et al., 2025 [5] |
| Повышение воспринимаемого удовольствия от инфлюенсера | +17,7 % | Pham et al., 2025 [5] |
| Респонденты со снижением самооценки после просмотра контента | 28 % | Голембьовська, 2024 [6] |
| Респонденты с информационной перегрузкой | 96 % | Голембьовська, 2024 [6] |
| Подростки, не распознающие цифровые манипуляции даже при маркировке | >50 % (оценка) | Acta Psychologica, 2025 [3] |

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что инфлюенс-маркетинг оказывает массовое и многоуровневое влияние на молодежную аудиторию. От 40 % до 74 % молодых людей совершают покупки под влиянием блогеров, что позволяет рассматривать инфлюенс-маркетинг как системообразующий фактор потребительского поведения молодежи. FOMO-эффект и присутствие инфлюенсера в совокупности повышают субъективную ценность покупки почти на 40 %, объясняя устойчивость нерациональных паттернов: потребитель субъективно выигрывает от покупки, хотя объективно его финансовое положение ухудшается. При этом информационная перегрузка (96 %) и снижение самооценки (28 %) фиксируют значительные скрытые издержки цифрового вовлечения. Более половины подростков не распознают цифровые манипуляции даже при наличии маркировки, что ставит под сомнение эффективность текущих регуляторных

подходов, основанных на пассивном информировании. Сравнение с зарубежными данными позволяет предположить, что российская молодежь демонстрирует повышенную восприимчивость к инфлюенс-маркетингу, что требует усиления мер медиаграмотности.

В научной литературе отсутствует единое мнение относительно того, насколько сильно инфлюенс-маркетинг воздействует на потребительское поведение молодежи. Сложились две противоположные позиции: согласно первой, молодежь становится все более подверженной влиянию блогеров; согласно второй, эффект воздействия может быть ограничен конкуренцией со стороны новых форматов (например, виртуальных инфлюенсеров).

Сторонники первой позиции считают, что инфлюенс-маркетинг вытесняет традиционные каналы коммуникации и находит свою аудиторию там, где классическая реклама бессильна.

М. В. Рокашкова и К. В. Фофанова (2021) провели социологическое исследование с целью выявить воздействие вирусной рекламы на потребительское поведение молодежи в региональном социуме. Результаты показали низкий уровень доверия к традиционной рекламе и тенденцию к повышению интереса к вирусной рекламе. Авторы отметили, что вирусная реклама распространяется среди заинтересованной аудитории и нацелена на тот контингент, который ее распространяет [8]. Иными словами, инфлюенс-маркетинг (как разновидность вирусной коммуникации) оказывается эффективнее традиционной рекламы именно в молодежной среде, что свидетельствует о его растущей роли.

Представители второй позиции указывают, что молодежь сохраняет критическое мышление и способность к селекции контента, а доверие к новым форматам (например, виртуальным инфлюенсерам) пока уступает доверию к реальным людям.

Е. А. Чеснокова (2023) провела исследование с целью сравнить влияние виртуальных инфлюенсеров и людей-инфлюенсеров на поведение потребителей поколения Z в контексте социальных сетей. Методология включала опрос 381 респондента в России и Италии с использованием Т-теста Уэлча и PLS-SEM-анализа. Результаты показали, что представители поколения Z по-прежнему больше доверяют людям-инфлюенсерам, чем виртуальным. Однако те, кто открыт для инноваций, вероятнее всего, будут заинтересованы в бренде, получив информацию о продукте в аккаунтах виртуальных инфлюенсеров [9]. Этот результат можно интерпретировать двояко: с одной стороны, доверие к виртуальным инфлюенсерам пока ниже, что может свидетельствовать о сохранении критичности; с другой стороны, инновационно настроенная часть молодежи уже готова воспринимать новые форматы, что может со временем усилить их влияние.

Анализ представленных позиций позволяет предположить, что противоречие в значительной степени является мнимым, поскольку разные исследователи фиксируют разные аспекты одного и того же процесса. По каналам коммуникации инфлюенс-маркетинг вытесняет традиционную рекламу (Рокашкова и Фофанова, 2021), поэтому его относительное влияние растет даже при неизменной абсолютной восприимчивости аудитории. По эволюции форматов появление виртуальных инфлюенсеров (Чеснокова, 2023) открывает новые каналы влияния, которые пока уступают людям-блогерам, но могут усилиться в будущем, особенно среди инновационно активной молодежи. По оценкам самой молодежи существует разрыв между декларируемым недоверием к рекламе (Рокашкова и Фофанова фиксируют низкий уровень доверия к традиционной рекламе) и реальным поведением (высокий процент импульсивных покупок, зафиксированный в эмпирических исследованиях).

Таким образом, наиболее обоснованной представляется позиция, согласно которой инфлюенс-маркетинг не снижает своего влияния на молодежь, но формы и механизмы этого влияния трансформируются, требуя от исследователей постоянного обновления методологического аппарата.

На основе проведенного анализа могут быть предложены следующие меры:

Во-первых, для регулирующих органов – пересмотр форматов маркировки нативной рекламы. Поскольку более половины подростков не распознают цифровые манипуляции даже при наличии маркировки, необходимо внедрение визуально заметных цветовых маркеров и аудио предупреждений, а также законодательное ограничение на продвижение кредитных продуктов и БАДов среди аудитории младше 21 года.

Во-вторых, для образовательной сферы – внедрение в школьные и вузовские программы курсов по медиаграмотности и финансовой грамотности с практическими занятиями по распознаванию нативной рекламы, анализу FOMO-техник и развитию визуальной грамотности (способности распознавать ретушь и фильтры).

В-третьих, для блогеров и маркетинговых агентств – разработка этического кодекса, включающего обязательное явное раскрытие рекламы, отказ от использования FOMO-техник при продвижении товаров среди несовершеннолетних и запрет на цифровые манипуляции с изображениями без явного предупреждения.

Следующие шаги целесообразно направить на продолжительное наблюдение за трансформацией потребительских предпочтений молодёжи, сравнительный анализ эффективности различных форматов нативной рекламы, изучение реальных финансовых последствий (на основе данных банков), кросс-культурные исследования восприимчивости к инфлюенс-маркетингу, а также оценку долгосрочного влияния виртуальных инфлюенсеров.

## Использованная литература


1. Getblogger. Поколение Z отвергает традиционную рекламу в пользу нативного контента. – Likeni.ru. – 2025. – URL: https://www.likeni.ru/events/pokolenie-z-otvergaet-traditsionnuyu-reklamu-v-polzu-nativnogo-kontenta/
2. Bartosiak, A., Loibl, C., & Lee, J. E. (2025). How social media influencers impact FOMO in young consumers. PLOS One. The Ohio State University. – URL: https://ehe.osu.edu/news/listing/how-social-media-influencers-impact-fomo-young-consumers
3. Лидеры мнений в интернете и потребительское поведение молодёжи // Рябов, М. А., Хуснутдинова, А. В. Вестник Удмуртского университета. – 2023. – URL: https://journals.udsu.ru/sociology/article/view/7834
4. Competition and Consumer Protection Commission (CCPC). (2025). Almost 30% of Black Friday shoppers are likely to be swayed by influencers. – URL: https://www.ccpc.ie/consumers/2025/11/17/almost-30-of-black-friday-shoppers-are-likely-to-be-swayed-by-influencers/
5. Pham, T. T., Nguyen, L. T. T., & To, N. M. (2025). FOMO (Fear Of Missing Out) and social media influencers: Exploring their impact on impulsive buying behavior among young TikTok users in Tra Vinh City. – URL: https://econpapers.repec.org/article/bjweconen/v_3a15_3ay_3a2025_3ai_3a6_3ap_3a164-180.htm
6. Голембьовська, Е. Вплив соціальних мереж на соціальний та емоційний стан молодих людей. – Освітологія. – 2024. – № 13. – С. 50–58. – URL: https://www.researchgate.net/publication/390414487_VPLIV_SOCIALNIH_MEREZ_NA_SOCIALNU_USPISNIST_STUDENTSKOI_MOLODI
7. Mucundorfeanu, M., & Balaban, D.-C. (2025). Suspicious minds: Adolescents' inferences of manipulative intent in retouched influencer ads. Acta Psychologica. – URL: https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2025.105780
8. Рокашкова, М. В., Фофанова, К. В. Воздействие вирусной рекламы на потребительское поведение молодежи в региональном социуме // Сетевое научное издание «Социальные нормы и практики». – 2021. – URL: https://snpractice.ru/?p=1285
9. Чеснокова, Е. А. Влияние виртуальных инфлюенсеров на потребительское поведение: анализ потребителей поколения Z // Выпускная квалификационная работа (магистратура), НИУ ВШЭ, 2023. – URL: https://www.hse.ru/edu/vkr/834349605

Бортникова К. В.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭКОНОМИКА ЖЕЛАНИЙ: ПОЧЕМУ ВСЁ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ ТРАТЯТ ДЕНЬГИ НА ЭМОЦИИ И ПУТЕШЕСТВИЯ, А НЕ НА ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ?

Я часто задумываюсь: почему многие люди моего возраста перестали мечтать о собственной квартире? Раньше считалось нормальным копить на жильё годами, отказывать себе в поездках, работать на двух работах. Покупка квартиры была главной целью в жизни для большинства. А сейчас я смотрю на цены на недвижимость и понимаю: чтобы накопить на однокомнатную, нужно работать лет десять, при этом не путешествовать, не ходить в кафе, не покупать себе ничего лишнего. И ради чего? Ради бетонных стен, к которым ты привяжешь себя на десятилетия ипотеки?

В какой-то момент я поймала себя на мысли, что масштабные цели, такие как покупка собственной квартиры или автомобиля, перестали вдохновлять. Они не вызывают радость, а вызывают только страх и усталость. Зато мечта увидеть Париж, покататься на сёрфе в Португалии или просто уехать на несколько дней в какой-нибудь красивый город – вот от чего действительно горит сердце.

Раньше люди копили на большие покупки, потому что это был символ стабильности и успеха. Сейчас символ успеха – это свобода и яркая жизнь. Именно поэтому экономика желаний вытесняет экономику накопительства. И вот как это выглядит на примере самого крупного выбора – покупать квартиру или тратить деньги на путешествия.

Я посмотрела статистику, чтобы узнать, в каком возрасте жители нашей страны приобретают собственное жильё. Чаще всего россияне приобретают первую отдельную квартиру в 25–30 лет – в этом признались 25 % опрошенных. Чуть меньше жителей страны, 24 %, покупают свою первую квартиру в 22–24 года, а у каждого десятого (10 %) получается это сделать после 30 лет. Еще 2 % респондентов признались, что обзавелись собственным жильем в возрасте более 35 лет. При этом 25 % опрошенных до сих пор не имеют личной недвижимости и живут с родителями или на съемной квартире.

Посмотрев статистику, я поняла, что ипотека для молодого человека сейчас – это кабала на 20–30 лет. Чтобы накопить на первый взнос, нужно работать несколько лет, отказывая себе почти во всём, в том числе в поездках и развлечениях.

Но давайте честно: у многих студентов вообще нет возможности откладывать деньги. Кто-то учится на бюджете и подрабатывает только в каникулы, кто-то совмещает учёбу и работу, но зарплаты хватает только на еду и проезд, а некоторые и вовсе не могут позволить себе работать, потому что учёба отнимает всё время. О каком накоплении на квартиру может идти речь?

А есть и другая крайность: многие студенты ради покупки жилья устраиваются на работу и из-за этого задвигают учёбу на второй план. Они пропускают пары, не сдают вовремя домашние задания, спят на лекциях, потому что вчера была ночная смена. Квартира становится главным приоритетом, а образование – чем-то второстепенным. И в итоге человек в 22 года получает не диплом с хорошими знаниями, а выгорание, хроническую усталость и ипотеку, ради которой он и старался. А потом ещё два десятилетия жить с мыслью, что ты не можешь уволиться с нелюбимой работы или уехать в другой город, потому что банк ждёт платёж. Люди не хотят проигрывать свою молодость ради квадратных метров.

Вторая причина – изменилась система ценностей. Раньше статус измерялся масштабными покупками: своя квартира, машина, дача. А теперь главная валюта – впечатления. Квартиру ты будешь выплачивать 30 лет, а воспоминание о том, как ты неделю жил в горах или встретил рассвет на океане, останется с тобой навсегда и будет греть душу гораздо сильнее, чем свидетельство о собственности. Люди поняли, что счастье приносят не стены, а моменты.

Кроме того, современная экономика делает путешествия доступнее: скидки, лоукостеры, хостелы. Вложить миллион в ипотеку или на эти деньги объехать полмира? Всё чаще выбирают второе.

Третий момент – отношение к жилью. Современное поколение выросло в мире, где всё можно арендовать. Снимать квартиру удобно: если сломался чайник – звонишь хозяину, если надоели соседи – переезжаешь, если нашёл работу в другом городе – собрал чемодан и поехал. Собственная квартира, наоборот, привязывает к месту и отнимает огромную сумму, которую можно было бы потратить на путешествия. Многие не хотят брать на себя ответственность за ремонт и налоги, им важнее свобода передвижения.

К тому же экономически аренда часто выгоднее ипотеки: пока ты молодой и мало зарабатываешь, проще платить фиксированную сумму за съём, чем влезать в огромный кредит на десятилетия.

В итоге экономика желаний победила экономику выживания. Люди выбирают не накопление на масштабные цели вроде квартиры, а яркую жизнь здесь

и сейчас. Конечно, никто не говорит, что все навсегда откажутся от покупки жилья. Лет в 35–40, когда появится стабильность и семья, возможно, ипотека станет разумным шагом. Но на старте, в 17–25 лет, люди выбирают билеты на самолёт, а не ипотечные договоры. Потому что жить сегодняшним днём и копить эмоции – это и есть та роскошь, которая делает человека счастливым, а бесконечное откладывание жизни «на потом» ради собственной квартиры – нет.

**Использованная литература**

1. Ильин, В. И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В. И. Ильин. – Москва: Издательский дом Высшей школы экономики, 2021. – 280 с.

2. Пайн, Б. Дж. Экономика впечатлений: как превратить покупку в захватывающее действие / Б. Дж. Пайн II, Дж. Х. Гилмор; пер. с англ. – Москва: Вильямс, 2005. – 304 с.

3. Центральный банк Российской Федерации. Доклад о денежно-кредитной политике (2025) / Банк России. – Москва, 2025. – 85 с. – URL: https://cbr.ru (дата обращения: 10.04.2026).

4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Положение молодёжи на рынке труда в 2024 году : статистический сборник. – Москва, 2025. – 112 с.

5. PricewaterhouseCoopers (PwC). Поколение Z: аренда против ипотеки. Аналитический обзор / PwC Россия. – Москва, 2024. – 34 с.

Бочкарёва П. П.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

С 2022 по 2026 год Россия столкнулась с санкционным давлением, которого не знала прежде. Под ограничения попали банки, энергетика, технологии, логистика – под ударом оказались больше 20 тысяч организаций и людей, и 92 % этих мер ввели уже после февраля 2022-го. Экономическая безопасность из теории превратилась в главную практическую задачу: как сохранить контроль над ресурсами и стабильность, когда прежние правила перестали работать.

Санкции ударили по трём ключевым направлениям. Заморозили около 300 млрд евро резервов и отключили крупные банки от SWIFT. Перекрыли поставки технологий – от станков до софта. А затем ограничили экспорт нефти (потолок цен, запрет на перевозку) и фактически парализовали авиацию. К 2024–2025 годам это перестало восприниматься как временный кризис: санкции стали «новой нормальностью», а с введением вторичных ограничений бизнесу пришлось учиться жить в режиме постоянного поиска обходных путей.

И всё же экономика адаптировалась быстрее, чем многие прогнозировали. Россия перевела расчёты за нефть и газ в рубли, создала собственную систему передачи платежей СПФС (к концу 2024 года к ней подключились 177 иностранных участников из 24 стран), а карта «Мир» заменила ушедшие Visa и Mastercard. Доля расчётов в нацвалютах со странами БРИКС достигла 75 %. Параллельно запустили параллельный импорт – ввоз товаров без разрешения правообладателей, – и хотя его пик пришёлся на 2022–2023 годы (до 4 млрд долларов в месяц), к 2025 году объём стабилизировался около 23 млрд за год. Это значит, что собственное производство постепенно замещает западную продукцию.

К 2026 году острая фаза кризиса пройдена. Вопреки прогнозам падения ВВП на 7–14 %, в 2024 году экономика выросла на 4,3 % до рекордных 201 трлн рублей, а инфляция после пика в 17,8 % снизилась до 5–7 % в год. Торговый баланс остаётся в плюсе за счёт перенаправления нефти из Европы в Азию. В оборонке, сельском хозяйстве и энергетике заметно снизилась зависимость от западных технологий, а доля российского ПО в госкомпаниях превысила 85 %.

Но говорить о полной победе рано. Главная проблема – люди и технологии. Страну покинула значительная часть IT-специалистов и инженеров, а мо-

лодые профессионалы лишились доступа к западным исследовательским базам. Острее всего дефицит кадров чувствуется в оптовой торговле, науке, производстве электроники и разработке ПО. Гражданское станкостроение, авиация и микроэлектроника по-прежнему в зоне риска: попытки заменить Boeing и Airbus российскими МС-21 и SSJ-New упираются в нехватку критических компонентов. Вторичные санкции только усугубляют ситуацию – под угрозой из-за «правила 50 %» находятся ещё почти 6600 компаний, а любая международная платёжка превращается в квест с логистикой, выросшей в 2–3 раза.

Российская экономика перешла от шока к санкционному постоянству. Паники и дефицита больше нет, но эта стабильность держится на мобилизационной модели: государство фактически подменяет бизнес, координируя поставки, субсидируя кредиты и управляя курсом. Главный вопрос на ближайшее десятилетие – сможет ли страна выстроить собственные технологические базы в изоляции от глобальных цепочек. Инвестиции в транспортные коридоры на Восток уже дали +35 % пропускной способности, но удержать баланс между независимостью и эффективностью будет куда сложнее, чем пережить первый удар.

**Использованная литература**

1. Пикирующий тренд: импортозамещение побеждает параллельный импорт / Д. Алексеев // Известия. – 2026. – 20 янв. – URL: https://iz.ru/2027231/dmitrii-alekseev/pikiruiushchii-trend-importozameshchenie-pobezhdaet-parallelnyi-import

2. Параллельный импорт в РФ рухнул: что дальше и чем это обернётся // 78.ru. – 2026. – 11 марта. – URL: https://78.ru/articles/2026-03-11/bolshe-ne-nuzhen-pochemu-prosedaet-parallelnii-import-i-chem-grozit-rossiyanam-ego-otmena

3. Банк России утвердил Основные направления развития национальной платёжной системы до 2027 года // Банк России. – 2024. – 26 дек. – URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=23277

4. SWIFT, СПФС, CIPS: что выбирают компании в конце 2025 года // Digital ВЭД. – 2026. – 8 янв. – URL: https://digitalved.ru/newspage/swift-spfs-cips-chto-vybirayut-kompanii-v-kontse-2025-goda/

5. ЦБ РФ: число участников СПФС снизилось до 579 организаций в 2025 году // Market Power. – 2026. – 21 марта. – URL: https://marketpower.pro/publications/chislo-uchastnikov-rossiiskoi-sistemy-spfs-sokratilos-v-2025-godu

6. Объём параллельного импорта в РФ в 2025 году составил более $23,1 млрд // ТАСС. – 2026. – 20 февр. – URL: https://tass.ru/ekonomika/26512347

7. Минпромторг назвал неактуальным прогноз по параллельному импорту в 2025 году // ТАСС. – 2026. – 8 янв. – URL: https://tass.ru/ekonomika/26111507

Валеев И. Ф.
Студент группы: ЗМ-38.04.01.04-21
Научный руководитель: Иванов В. А.,
к.т.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА БУРЕНИЕ И ОБУСТРОЙСТВО НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ СКВАЖИН

Важнейшей составной частью капитального строительства и пуска в эксплуатацию объектов нефтегазовой промышленности является производственный процесс цементирования кольцевого зазора между стенками пробуренной породы и наружным диаметром колонны обсадных труб, опущенных в полученную скважину. Цель технологии цементирования – изоляция этой колонны от содержимого пластов породы с целью герметизации и защиты обсадных труб от коррозии, а также для снижения механического давления на них.

Традиционный, и повсеместно используемый в практике бурения и обустройства нефтяных и газовых скважин производственный процесс их цементирования выглядит следующим образом. С поверхности земли внутрь колонны обсадных труб под давлением закачивается цементный раствор. Через дно скважины он выдавливается вверх по кольцевому зазору до тех пор, пока не заполнит этот зазор по всей глубине скважины. После этого дается время (от нескольких часов до нескольких дней в зависимости от скважинных условий) на то, чтобы раствор схватился. Полученная на колонне обсадных труб цементная оболочка в виде полого цилиндра должна обеспечить достижение указанной выше цели технологии цементирования нефтяной или газовой скважины.

Сумма текущих (эксплуатационных) затрат на бурение и обустройство нефтяных и газовых скважин определяется множеством факторов. Одним из наиболее значительных таких факторов является необходимость устранения брака, возникающего при цементировании. Причины возникновения брака следующие:

– неплотное заполнение кольцевого зазора цементным раствором. Это приводит к образованию пустот в цементном камне и, как следствие, к снижению прочности и герметичности полученной оболочки;

– плохое прилипание цементного раствора, как к наружной поверхности колонны обсадных труб, так и к стенке скважины. Дефекты зацементированного затрубного пространства те же самые, что и в предыдущем случае;

– нестабильность условий схватывания цементного раствора по объему кольцевого зазора. Из-за этого качество цементирования снижается в результате возникновения так называемой водоотдачи раствора – уменьшения содержания в нём воды.

Существенно снизить объем эксплуатационных затрат на бурение и обустройство нефтяных и газовых скважин позволяет разработанная в России технология пеноцементирования. Заключается она в насыщении исходной цементно-водяной смеси специальным пенообразователем (газообразным азотом), что делает полученный цементный раствор пористым и похожим на пену, отсюда название нового метода цементирования. Какие статьи текущих затрат на бурение и обустройство нефтяных и газовых скважин снижаются за счет технических преимуществ пеноцементирования показывает таблица 1.

**Таблица 1 - Пути снижения текущих (эксплуатационных) затрат на цементирование нефтяных и газовых скважин**

| **Технические особенности новой технологии цементирования** | **Обеспечиваемое ими снижение статей текущих (эксплуатационных) затрат** |
|---|---|
| Повышенная жидкотекучесть и низкая плотность пеноцементного раствора обеспечивают качественное заполнение кольцевого зазора за счет залечивания мелких пор и трещин в стенках породы (скважины) | Снижение на 9–13 % расхода цементного раствора в целом и на 12–15 % расхода самого дорогого его компонента – связующего (цемента) |
| Высокая жидкотекучесть и малая плотность пеноцементного раствора снижают его водоотдачу, что повышает прочность полученного цементного камня | Уменьшение на 5–8 % затрат на обслуживание и текущий ремонт эксплуатируемых скважин |
| Пористая и легкая пеноцементная смесь требует ме́ньших энергозатрат на её приготовление (смешивание) и закачку в кольцевой зазор | Снижение на 4–6 % статьи калькуляции себестоимости «Топливо и энергия на технологические цели» |
| Как более технологичная, пеноцементная смесь позволяет сократить время работ по цементированию скважин | Уменьшение времени производственного цикла на 2–3 % |

Можно добавить, что значительных капитальных (единовременных) затрат технология пеноцементирования не требует. Таким образом, её использование является эффективным способом снижения затрат на бурение и обустройство нефтяных и газовых скважин.

## Использованная литература

1. Басарыгин, Ю. М., Будников, В. Ф., Булатов, А. И. Теория и практика предупреждения осложнений и ремонта скважин при их строительстве и эксплуатации: Справочное пособие в 6 томах / Ю. М. Басарыгин, В. Ф. Будников, А. И. Булатов. – М.: Недра-Бизнесцентр, 2000. – Т. 2. – 471 с.

2. Удовик, И. А. Технология пеноцементирования: учебное пособие. – М.: Академия, 2006. – 92 с.

3. Ильясов, С. Е., Окромелидзе, Г. В., Гаршина, О. В. и др. Пеноцементный изоляционный материал для ликвидации высокоинтенсивных поглощений // Территория Нефти и Газа. – 2013. – № 5. – С. 46–51.

4. Ильясов, С. Е., Окромелидзе, Г. В., Чугаева, О. А. и др. Опыт проведения изоляционных работ с использованием пеноцементной технологии на месторождениях Пермского края // Нефтяное хозяйство. – 2014. – № 3. – С. 61–63.

5. Максимишин, Н. Ю., Салихов, М. Е., Мартынов, М. В. и др. Оценка целесообразности применения пеноцементирования как альтернативы двухступенчатому цементированию // Бурение нефтяных и газовых скважин. – 2021. – № 4. – С.19–23.

6. Benge O. G., Spangle L. B., Foamed Cement Solving Old Problems with a New Technique. Presented at the 57th Annual Fall Technical Conference and Exhibition of SPE of AIME, New Orleans, September 26-29, 1982. – SPE-11204.

7. Marriott T., Griffith J., Fyten G., Mallet C., Szutiate G. Foamed Conventional Lightweight Cement Slurry for Ultralow Density and Low ECDs Solves Lost Circulation Problem Across Coal Formations: A Case History. Presented at SPE Annual Technical Conference and Exhibition, Dallas, Texas, October 9–12, 2005. – SPE-96108.

8. Fomenkov A., Pinigin I., Velikiy, et al. Positive Experience Using Foam Cementing Technology for Production Casing Cementing in the Volga-Ural Field. Presented at the SPE Russian Petroleum Technology Conference, Virtual, October 2020. – SPE-201843-MS.

Васильев М. Д.
Студент группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д.э.н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА НА РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ

Автомобильный рынок является индикатором состояния потребительского спроса и экономической активности в стране. На протяжении 2025 года объем реализации новых автотранспортных средств составил около 1,5 млн единиц, при этом более 90 % пришлось именно на легковые автомобили. Мультипликативный эффект рынка огромен: он обеспечивает занятость в смежных отраслях (производство комплектующих, логистика, страхование, кредитование, розничная торговля и сервис). Спад продаж легковых автомобилей на 16 %, зафиксированный в 2025 году, напрямую влияет на сокращение поступлений от НДС и акцизов.

Основными целями утилизационного сбора, введённого в 2012 году, декларировались: обеспечение экологической безопасности, защита здоровья человека и защита окружающей среды от вредного воздействия от эксплуатации транспортных средств. Однако многие авторы отмечают, что на данный момент утилизационный сбор преимущественно играет роль инструмента регулирования отечественного рынка автомобилей. Данный вывод подтверждает и изменение методики расчета, вступившее в силу 1 декабря 2025 г., и направленное на поддержку российских автомобильных брендов. В связи с вышесказанным возникает необходимость оценки изменений, произошедших на рынке легковых автомобилей.

Все исследователи сходятся в том, что первоначальная экологическая миссия сбора уступила место фискальному наполнению бюджета и защите локального автопрома. Сидорова прямо констатирует: «первоначальная задача утилизационного сбора… отошла на второй план. Сегодня этот механизм выполняет в основном роль фискального инструмента и меры поддержки местного автопрома» [4]. Григорьев и Знатнов также подчёркивают, что «система повышающих коэффициентов нацелена на максимальное удорожание импорта… это является инструментом протекционистской экономической политики» [1].

Единодушие авторов проявляется в признании того, что повышение УС ведёт к многократному росту цен, причём основное бремя ложится на массовый

сегмент и средний класс. Трунов приводит расчёты: «для Geely Monjaro сбор вырастет с 3,4 тыс. рублей до 952 тыс. рублей (по прогнозам на ноябрь 2025), а к 2030 году достигнет 1,67 млн рублей (наблюдаемый рост в 492 раза)» [5]. Григорьев и Знатнов обращают внимание на регрессивный характер: «для Toyota Camry (3 млн руб.) сбор составляет 93 % от стоимости, фактически удваивая цену автомобиля… для Rolls Royce Ghost (100 млн руб.) нагрузка составляет лишь 3 %» [1]. Алимов добавляет, что «повышение утилизационного сбора… повышает порог вхождения на рынок для массовых моделей» [3]. В результате автомобили, пользующиеся наибольшим спросом у населения, становятся менее доступными, тогда как сверхдорогой сегмент практически не чувствителен к увеличению фискальной нагрузки.

Авторы отмечают, что новый порядок расчёта (учёт мощности, льготы только до 160 л. с.) выступает инструментом принудительной локализации. Юрченко указывает, что китайские производители «устойчивы к повышению утильсбора, так как, с одной стороны, могут гибко управлять экспортными потоками… а с другой стороны, получают государственные субсидии» [2]. Трунов подчёркивает двойственный эффект: «повышение утилизационного сбора является не просто налоговой мерой, а полноценным инструментом переформатирования рынка. Он… стимулирует переход на локализованные производства и автомобили малой мощности… но одновременно провоцирует рост цен, снижение спроса и старение парка» [5]. Алимов дополняет это наблюдение, отмечая, что уже в первом квартале 2025 г. закрылось 213 дилерских центров китайских марок, «многие из которых не выдержали новой экономической конъюнктуры» [3]. Таким образом, протекционизм через УС приводит не только к желаемому росту локализации, но и к шоковому сжатию дилерской сети и сокращению выбора для потребителя.

Курдин А. А., Мелешкина А. И., Федоров С. И. [7] анализируют утилизационный сбор в широком контексте санкционного давления. Они характеризуют его как «дополнительное ограничение для российского авторынка, помимо санкций», которое «привело к увеличению цен на некоторые модели на 20 %». С позиции теории трансакционных издержек исследователи показывают, что повышение УС, наряду с ужесточением требований к импортозамещению, сдвигает механизмы координации от рыночных к иерархическим, что «подрывает стимулы к технологическому совершенствованию представленных на рынке автомобилей». Наиболее радикальным выводом работы является прямая рекомендация регулятору: «следует смягчить внешнеторговые ограничения (включая сокращение размера утилизационного сбора на автомобили) и пересмотреть политику импортозамещения в части обеспечения автомобильной отрасли технологически сложными комплектующими» [7].

Общим выводом нескольких авторов является тезис о том, что протекционизм через УС не решает глубинных проблем отрасли. Григорьев и Знатнов предупреждают, что «ввиду почти полного отсутствия конкуренции… может привести не только к снижению качества, но и к долгосрочному технологическому отставанию российского автопрома» [1]. Трунов же акцентирует, что для восстановления конкурентоспособности «нужны более системные решения: снижение зависимости от импорта, развитие собственных технологий и адаптация к новым условиям» [5]. Без инвестиций в НИОКР и создания собственной компонентной базы повышение УС рискует законсервировать технологическое отставание.

С 2012 года ставки утилизационного сбора повышались многократно, но наиболее резкий скачок произошёл в 2024–2025 годах [1]. Среднее увеличение стоимости легковых автомобилей в 2024 году достигло 38 % [1], а с введением с 1 декабря 2025 года учёта мощности двигателя и отменой льгот для машин свыше 160 лошадиных сил рост стал лавинообразным [5]. Для популярного кроссовера Geely Monjaro утилизационный сбор вырос с 3,4 тыс. рублей до 952 тыс. рублей, что означает увеличение почти в 500 раз, а к 2030 году прогнозируется дальнейший рост до 1,67 млн рублей [5]. Для модели BMW X5 доплата по сбору достигает 3,1–3,3 млн рублей, что эквивалентно половине текущей стоимости автомобиля [5]. При этом для люксовых моделей, таких как Rolls Royce Ghost, нагрузка остаётся символической – около 3 % от цены [1]. Таким образом, утилизационный сбор носит откровенно регрессивный характер: основное бремя ложится на потребителей массового сегмента и среднего класса, тогда как высокодоходные группы практически не замечают его [1]. В результате автомобили, пользующиеся наибольшим спросом у населения, становятся менее доступными, а сверхдорогой сегмент остаётся нечувствительным к фискальному давлению.

Официальная цель повышения утилизационного сбора – ускорить перенос производств в Россию и углубить локализацию. Однако в условиях санкционного давления и высокой неопределённости иностранные, прежде всего китайские, производители не стремятся к передаче технологий [2; 7]. Они либо вывозят готовые машины, пользуясь государственными субсидиями [2], либо перемаркируют модели под локальные бренды, такие как Tenet или Belgee, без создания глубоких производственных цепочек [5]. Уровень локализации критических компонентов, включая электронные блоки управления, полупроводники и системы безопасности, остаётся крайне низким: доля импортных комплектующих достигает 70 %, причём основная их часть поступает из Китая [5]. При этом балльная система оценки импортозамещения поощряет примитивные операции – штамповку, окраску, сборку – но не стимулирует выпуск сложных узлов [6]. Ввиду

почти полного отсутствия конкуренции это может привести не только к снижению качества, но и к долгосрочному технологическому отставанию российского автопрома [1]. Проекты новых двигателей для Lada Iskra были приостановлены, а электромобиль Lada e-Largus использует китайские батареи и силовые установки [5]. Двигатели УМЗ на УАЗе соответствуют устаревшим экологическим стандартам, что исключает их экспорт в большинство стран [5].

Статистика продаж новых легковых автомобилей демонстрирует устойчивое падение. За январь–май 2025 года реализовано чуть более 500 тыс. единиц, что на 28 % меньше, чем за тот же период 2024 года [3]. В марте 2025 года падение достигало 45 % [5]. Кризис не ослабевает и в 2026 году. По данным Минпромторга, в январе 2026 года общие продажи новых машин (до 3 лет) составили 91,4 тыс. единиц, что на 11 % меньше по сравнению с январем 2025 года [7]. При этом продажи легковых автомобилей упали на 7 % (до 81,9 тыс. шт.), а лёгкого коммерческого транспорта – на 28 % (до 5,6 тыс. шт.) [7]. Февральские цифры, обнародованные Комитетом автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, оказались ещё более тревожными: продажи новых легковых и лёгких коммерческих автомобилей сократились на 6 % в годовом выражении, до 75 472 единиц [8]. Председатель комитета Алексей Калицев охарактеризовал этот показатель как наихудший результат за последние десять лет, отметив, что сравнение с январём может свидетельствовать о стагнации рынка [8].

Одновременно средневзвешенная цена нового автомобиля выросла в полтора раза по сравнению с 2021 годом [7]. В этих условиях потребители массово переключаются на рынок подержанных автомобилей. Средняя цена автомобилей с пробегом выросла на 22 %, а срок их экспозиции сократился с 51 до 38 дней, что свидетельствует о повышенном спросе [7]. При этом наиболее востребованными остаются модели ушедших западных, корейских и японских брендов – Hyundai Solaris, Kia Rio, Toyota Camry, BMW 5 Series [7]. Таким образом, повышение утилизационного сбора не только не обновляет парк, но и консервирует его старение. По данным агентства «Автостат», на начало 2026 года совокупная доля легковых автомобилей старше десяти лет достигла 69 % от всего парка [9]. Ожидается, что к 2030 году основу парка составят машины в возрасте 15–20 лет с непредсказуемым техническим состоянием [5], что создаёт дополнительные риски для безопасности дорожного движения.

Завышенные ставки утилизационного сбора провоцируют развитие обходных механизмов. Автомобили ввозятся в разобранном виде под видом запчастей, после чего собираются и продаются как продукция отечественной сборки [1]. Очередное ужесточение правил для стран ЕАЭС, вступившее в силу в марте 2026 года, закрывает одну из лазеек, но практика показывает, что участники рынка находят новые способы минимизации платежей [8]. При этом кратко-

срочный рост бюджетных поступлений – в 2024 году они составили 1,1 трлн рублей [1] – может смениться снижением при дальнейшем сокращении легального импорта [1; 7]. Параллельный импорт, хотя и разрешён, занимает незначительную долю рынка, а механизмы его расширения остаются неэффективными [6]. Примечательно, что, несмотря на общее падение, доля автомобилей российского производства в январе 2026 года выросла на 3 % в количественном выражении и достигла 60 % рынка (плюс 8 процентных пунктов к прошлому году) [7]. Однако этот рост локализованной сборки не компенсирует масштаб сжатия рынка – падение продаж идёт по всем сегментам.

Суть проблемы заключается в том, что повышение утилизационного сбора, будучи наложенным на санкционные ограничения, высокую ключевую ставку Центрального банка и слабую производственную базу, даёт не запланированный протекционистский эффект, а мультипликативный кризис [6]. Вместо стимулирования глубокой локализации и технологического обновления отрасли действующая модель приводит к нарастанию диспропорций: цены на автомобили растут темпами, опережающими инфляцию, а структура предложения сужается до ограниченного числа локализованных брендов и упрощённых версий моделей [3; 5; 6]. Особенно остро это сказывается на массовом сегменте, где утилизационный сбор становится определяющим ценообразующим фактором, фактически удваивая стоимость автомобиля для конечного потребителя [1; 7].

Парадокс текущей политики в том, что при росте бюджетных поступлений (1,1 трлн руб. в 2024 г.) [1] доступность новых автомобилей для населения продолжает снижаться. Доля россиян, способных приобрести новый автомобиль, сократилась с 33 % в 2014 г. до 14 % в 2023 г., а по прогнозам к 2030 г. может составить всего 5–7 % [7]. Это означает, что массовый потребитель фактически вытесняется с рынка новых машин, что противоречит как социальной функции автомобилизации, так и долгосрочным целям обновления парка. В результате более 70 % автопарка составляют автомобили старше 10 лет, а к 2030 году ожидается преобладание машин в возрасте 15–20 лет с непредсказуемым техническим состоянием [5; 11]. Такое старение парка несёт прямые риски для безопасности дорожного движения и экологии, которые декларировались как первоначальная цель введения сбора [4].

Для отечественных производителей складывающаяся ситуация создаёт иллюзию стабильности за счёт административной защиты рынка, но одновременно подрывает стимулы к инновациям и повышению качества [1; 6]. Уровень инвестиций в НИОКР в российской автомобильной отрасли не превышает 2–3 % выручки даже у крупнейших OEM, что в разы ниже показателей глобальных конкурентов [2]. Технологическая зависимость от импортных компонентов сохраняется на уровне 70 %, причём замещение идёт не за счёт собственных

разработок, а через переориентацию на китайских поставщиков без передачи технологий [5; 6]. В этих условиях даже формальное достижение показателей локализации (рост доли российских автомобилей до 60 % в январе 2026 г.) не означает реального укрепления технологического суверенитета.

Покупательское поведение трансформируется в сторону отложенного спроса и ухода на вторичный рынок [6]. Это создаёт устойчивый спрос на подержанные иномарки, что, с одной стороны, поддерживает теневой сектор, а с другой – консервирует устаревшие модели. Попытки государства закрыть схемы минимизации платежей через страны ЕАЭС лишь сдвигают проблему, не решая её принципиально. Краткосрочный рост бюджетных доходов, достигаемый за счёт повышения ставок, в перспективе рискует смениться сокращением поступлений из-за падения легального импорта и сжатия рынка [1; 6].

Таким образом, без системной перестройки промышленной политики, развития собственных технологий и, как минимум, пересмотра регрессивной шкалы утилизационного сбора отрасль рискует попасть в ловушку технологического отставания и хронического неудовлетворённого спроса [1; 4; 6]. Требуется не просто корректировка ставок, а переход от фискально-протекционистской модели к стимулирующей, где утилизационный сбор был бы привязан к реальным затратам на переработку, дифференцирован в зависимости от экологических характеристик и дополнен прозрачными механизмами финансирования инноваций. Альтернативой является дальнейшее углубление кризиса, выражающееся в недоступности новых автомобилей для большинства населения, консервации технологической отсталости и нарастании социального неравенства в доступе к качественному транспорту [4; 7].

**Использованная литература**

1. Григорьев, Я. Е. Влияние утилизационного сбора на формирование экономики Российской Федерации / Я. Е. Григорьев, Н. П. Знатнов // Вестник Чебоксарского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2025. – № 2(35). – С. 51–57. – EDN KCLQHP.

2. Юрченко, Е. С. Осторожно: ухабы, или что тормозит российский автопром? / Е. С. Юрченко // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2026. – № S1. – С. 66-70. – DOI 10.24866/2311-2271/2026-s/2143. – EDN KOYSWH.

3. Алимов, А. А. Анализ рынка автомобильной промышленности России / А. А. Алимов // Журнал прикладных исследований. – 2025. – № 12. – С. 189–194. – DOI 10.26118/2912.2025.48.11.024. – EDN LLWPPS.

4. Сидорова, А. И. Новые подходы к трансформации утилизационного сбора в Российской Федерации / А. И. Сидорова // Вектор научной мысли. – 2025. – № 12(29). – С. 454–457. – EDN RENYYX.

5. Трунов Е. А. Технологические проблемы российского автомобилестроения // Вестник науки. – 2025. – №9 (90). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskie-problemy-rossiyskogo-avtomobilestroeniya (дата обращения: 31.03.2026).

6. Курдин, А. А., Мелешкина, А. И., Федоров, С. И. Адаптация российской автомобильной отрасли к воздействию новых санкционных ограничений // Государственное управление. Электронный вестник. – 2024. – №106. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/adaptatsiya-rossiyskoy-avtomobilnoy-otrasli-k-vozdeystviyu-novyh-sanktsionnyh-ogranicheniy (дата обращения: 31.03.2026).

7. Федосов, Ю. А. Особенности управления процессом импортозамещения в автомобильной промышленности России / Ю. А. Федосов // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2025. – Т. 1. – С. 816–821. – EDN NHUPGE.

8. Из-за нового утильсбора цены на машины из ЕАЭС вырастут на 40 %. Прогноз // Autonews. – 2026. – 26 марта. – URL: https://www.autonews.ru/news/69c2ab609a79470499fb351d.

9. Минпромторг России. По итогам января 2026 года рынок новых автомобилей в России превысил 91 тыс. шт.: [пресс-релиз] // Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. – 2026. – 2 февраля. – URL: https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/e6a6d046-4695-4b5e-b334-dc629f44b64c (дата обращения: 31.03.2026).

10. Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ), Комитет автопроизводителей. Автомобильный рынок в феврале 2026 года сократился на 6 %: [пресс-релиз] // Официальный сайт Ассоциации европейского бизнеса. – 2026. – 4 марта. – URL: https://aebrus.ru/upload/iblock/3af/RUS-Car-Sales-in-February-2026.pdf (дата обращения: 31.03.2026).

11. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ». Почти 70 % легковых автомобилей в России имеют возраст более 10 лет: [новостное сообщение] // Официальный сайт аналитического агентства «АВТОСТАТ». – 2026. – 28 февраля. – URL: https://www.autostat.ru/news/61888/ (дата обращения: 31.03.2026).

Ваторопина Ю. В.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-11
Научный руководитель: Вуец Л. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ

В статье исследуется эволюция циклического развития рыночных экономик в условиях глобализации, цифровизации и геополитической нестабильности. На основе сравнительного анализа динамики США, Германии и Японии за 2020–2025 гг. выявлены ключевые изменения природы современных циклов: переход от классических кризисов перепроизводства к структурным, финансовым и внешнешоковым формам. Обосновывается необходимость пересмотра инструментов антициклической политики с учётом возросшей роли шоков предложения и международной синхронизации.

Экономическое развитие любой страны не характеризуется равномерностью: циклическая динамика, предполагающая чередование фаз роста и спада, выступает неотъемлемым свойством рыночной системы с момента её возникновения. Колебания ключевых макроэкономических показателей – ВВП, уровня безработицы, инвестиционной активности – следуют волнообразному паттерну: подъём закономерно сменяется спадом.

В середине 2020-х годов изучение экономических циклов приобретает особую актуальность из-за трансформации их традиционных характеристик. Глобализация, ускоренная цифровизация, преобладание финансовых рынков над реальным сектором и усилением геополитической нестабильности привели к устареванию классических моделей кризисов перепроизводства XIX века. Современные экономические кризисы имеют иную природу: они могут быть структурными, эпидемиологическими или геополитическими.

Цель статьи – проанализировать современные проявления экономической цикличности через сопоставительное исследование динамики экономик трёх ведущих развитых стран в 2020–2025 годах, а также выработать рекомендации по адаптации антициклической политики к изменившимся условиям.

Под экономическим циклом в современной экономической науке понимается закономерное повторение периодов расширения и сжатия деловой активности, измеряемое через динамику реального ВВП, занятости, инвестиций и промышленного производства. В структуре цикла традиционно выделяют четыре последовательные фазы: кризис, характеризующийся падением производства

и ростом безработицы; депрессию, когда экономика достигает минимальной точки; оживление, фаза постепенного восстановления; подъём, сопровождающийся перегревом экономики, что в будущем создаёт предпосылки для нового кризиса.

Типология циклов строится на временном критерии. Краткосрочные колебания продолжительности 2–4 года связаны с динамикой товарных запасов. Среднесрочные промышленные циклы охватывают 7–12 лет и отражают процесс обновления основного капитала. Длинные циклы обусловлены сменой технологических укладов – от промышленной революции к цифровой эпохе.

Как отмечает Шимко П.Д. «термин «экономический цикл» означает следующие один за другим в течение нескольких лет подъемы и спады уровней экономической активности, а следовательно, и объемов ВНП»[27].

Эволюция теоретических представлениях о причинах цикличности прошла несколько этапов. Классическая школа во главе с Адамом Смитом и Жаном-Батистом Сэем предлагала невозможность общих кризисов перепроизводства в силу действия механизмов саморегуляции рынка. Карл Маркс, напротив, видел в кризисах неотъемлемую черту капитализма, выполняющую функцию насильственного восстановления нарушенных пропорций. Значительно изменило представление о циклах кейнсианство. Джон Мейнард Кейнс обосновал необходимость активного государственного вмешательства для стимулирования совокупного спроса в периоды спадов, что на десятилетия определило основы антициклической политики развитых стран.

Кризисы последних годов – пандемийный 2020 года, энергетический 2022 года. Продемонстрировали, что природа циклических колебаний претерпела принципиальные изменения. Можно выделить четыре ключевых фактора этой трансформации.

Финансиализация экономики. В наше время кризисы всё чаще зарождаются не на товарных рынках, а в финансовом секторе. Сложные финансовые инструменты, массовое перемещение спекулятивного капитала по миру и образование финансовых пузырей – вот что сейчас чаще всего приводит к экономическим спадам. На смену классическому кризису перепроизводства товаров пришёл кризис избытка финансовых обязательств.

Глобализация и синхронизация. Национальные экономики оказались стянутыми в единую сеть трансграничных производственных цепочек. В индустриальную эпоху рецессия в одной стране могла компенсироваться ростом

[27] Шимко, П. Д. Экономика: учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко, И. А. Максимцев. – 5-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2026. – 529 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-18822-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. 261 с. – URL: https://www.urait.ru/bcode/582748/p.261 (дата обращения: 17.02.2026).

в другой, то сегодня локальный спад в одной стране почти мгновенно становится глобальным. Это резко ограничивает эффективность изолированных национальных мер.

Рост внешних шоков. Пандемия COVID-19 нанесла одновременно несколько ударов по совокупному спросу и совокупному предложению, сделав недействительными прежние методы снижения процентных ставок. Геополитические конфликты 2020-х годов вызвали шоки предложения в энергетике и логистике, против которых классическая монетарная политика бессильна.

Цифровизация. С одной стороны, цифровые технологии создают новые риски: сбои платформенной экономики, киберугрозы. С другой – они открывают возможности для более гибкого реагирования на колебания экономики.

Для понимания современных форм экономических циклов необходимо проанализировать, как они протекают в разных национальных экономиках. В качестве объектов исследования выбраны три ведущие развитые страны, представляющие разные модели экономического развития: США (либеральная рыночная модель), Германия (социально-рыночная модель) и Япония (азиатская модель с сильной ролью государства и экспортной ориентацией). Период анализа охватывает 2020–2025 годы, что позволило проследить фазы кризиса, посткризисного восстановления, нового шока и адаптации.

США. В 2020 году пандемия COVID-19 спровоцировала существенное сокращение ВВП на 2,8 % – максимальному со времён Второй мировой войны. Тем не менее фаза сокращения оказалась непродолжительной: ситуацию удалось стабилизировать за счёт масштабных бюджетных мер – в частности, прямых выплат гражданам и программ поддержки бизнеса. Уже в 2021 году экономика продемонстрировала впечатляющий рост на 5,9 %. Стремительное восстановление, однако, привело к серьёзной проблеме – резкому росту цен к 2022 году инфляция в США достигла 8,0 %. В ответ Федеральная резервная система приступила к беспрецедентному за последние 40 лет ужесточению денежно-кредитной политики: ключевая ставка была повышена до диапазона 5,25–5,50 %. Эти меры обусловили замедление экономической динамики в 2022–2023 годах: прирост ВВП составил 1,9 % в 2022 году и 2,5 % в 2023. На 2024–2025 годы пришёлся этап умеренного роста с постепенным снижением инфляционного давления. По прогнозам Международного валютного фонда, опубликованных в журнале «Финансы и развитие», в 2024 году ВВП США увеличился на 2,8 %, а ожидаемый показатель на 2025 год составляет 2,2 %. К концу 2025 года инфляция приблизилась к целевому ориентиру Федеральной резервной системы в 2,0 %, достигнув уровня 2,4 % по итогам года. Экономике удалось избежать прогнозируемой многими рецессии и реализовать редкий сценарий «мягкой посадки».

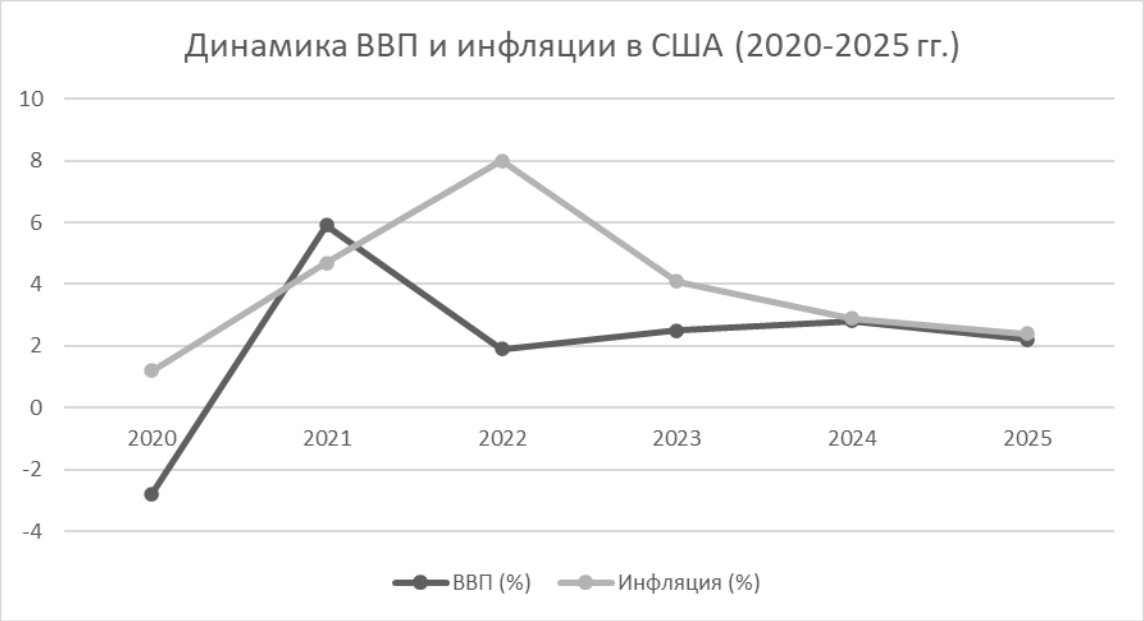



**Рис. 1. Динамика ВВП и инфляции в США (2020–2025гг.)**

Германия. Экспортно-ориентированная немецкая экономика, сильно зависящая от импорта энергоносителей, столкнулась с иным набором вызовов. Пандемийный спад ВВП в 2020 году составил 3,8 %. Однако основной удар пришёлся на 2022 год, когда геополитическая напряжённость спровоцировала энергетический кризис. Цены на энергоносители увеличились, что привело к рекордной за десятилетия инфляции 6,9 % в 2022 году. В отличие от США, Германия не смогла быстро восстановиться: в 2023 году ВВП сократился на 0,3 %, в 2024 ещё на 0,2 %, а в 2025 году рост составил всего 0,1 %. Страна вошла в фазу затяжной стагнации. Этот пример показывает уязвимость перед шоками предложения, против которых прежние меры стимулирования спроса не действовали.

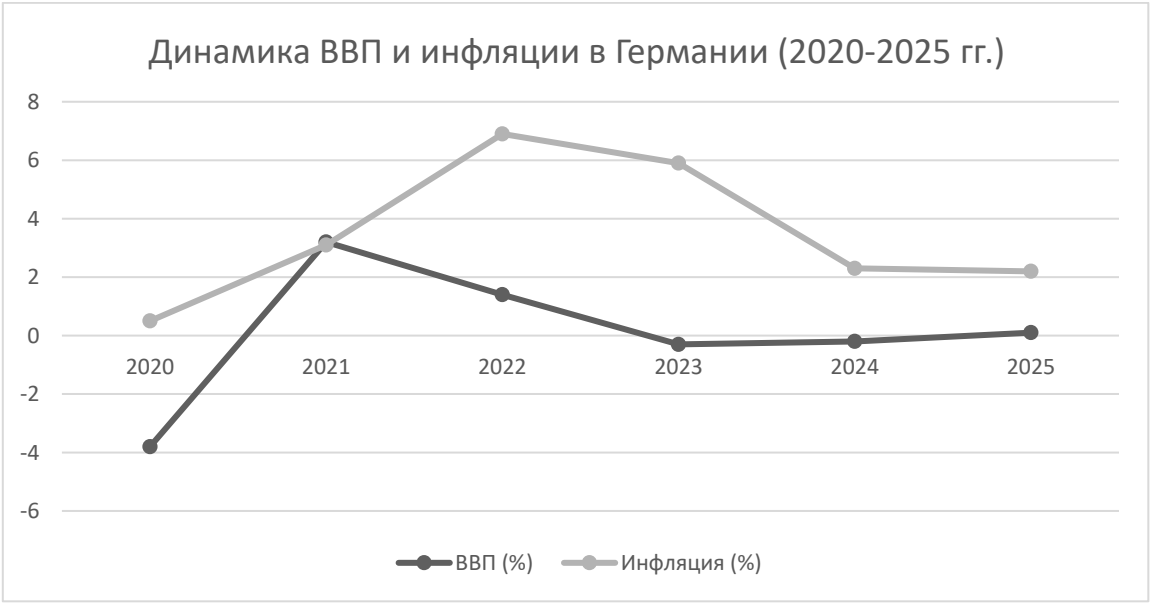



**Рис. 2. Динамика ВВП и инфляции в Германии (2020–2025 гг.)**

Япония. Экономика Японии, десятилетиями боровшаяся с дефляцией и низкими темпами роста, проявила уникальную траекторию. Пандемийный спад 2020 года на 4,2 % оказался глубже, чем в США, но восстановление было сдержанным – 2,6 % в 2021 году. Главное отличие от западных стран – отсутствие масштабного инфляционного всплеска. Лишь к 2023 году под влиянием роста цен на импорт инфляция достигла 3,2 %, что для Японии стало необычно высоким показателем. Банк Японии на протяжении всего периода сохранял сверхмягкую политику с отрицательными ставками, лишь в 2024 году пошёл на повышение. Ключевой циклический сдвиг для Японии заключается не в коллебаниях ВВП, а в постепенном преодоление многолетней дефляции –структурной трансформации, меняющей саму экономическую парадигму.

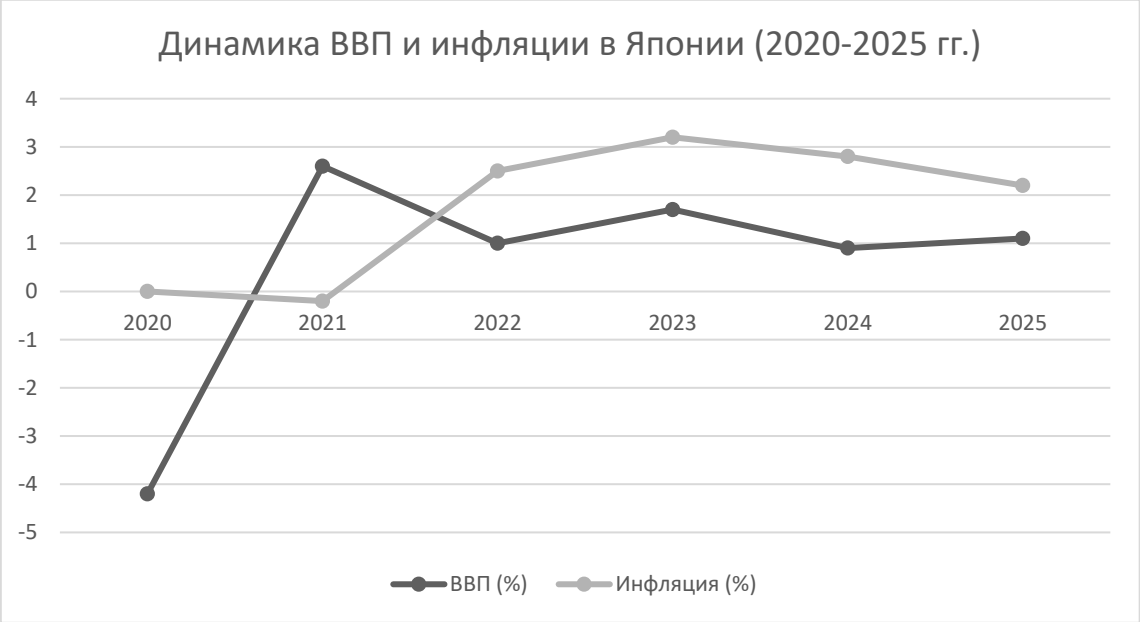



**Рис. 3. Динамика ВВП и инфляции в Японии (2020-2025 гг.)**

Проведённый анализ позволяет сделать вывод о необходимости пересмотра традиционных инструментов сглаживания циклических колебаний. Классические методы антициклического регулирования теряют эффективность перед лицом шоков предложения. Опыт трёх стран показывает: США реализовали «мягкую посадку» через жёсткую монетарную политику, Германия столкнулась с затяжной стагнацией из-за структурного энергокризиса, Япония сделала ставку на мягкую политику и выход из дефляции. На основе всего вышесказанного можно сделать вывод, что требуется избирательный выбор методов регулирования для каждого вида кризиса. Структурная политика (технологический суверенитет, импортозамещение, цифровизация) становятся не менее важной, чем монетарная. В глобальном мире необходима международная координация, иначе национальные меры теряют смысл.

## Использованная литература

1. Абель, Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – 8-е изд. – Москва [и др.]: Питер, 2024. – 768 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»). – ISBN 978-5-459-01189-4.

2. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по отражению угроз экономической безопасности страны и выходу на траекторию опережающего развития / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2025. – № 1. – С. 3–38. – ISSN 0130-9757.

3. Бланшар, О. Макроэкономика / О. Бланшар; пер. с англ. – 2-е изд. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2023. – 672 с. – ISBN 978-5-7598-2555-1.

4. Гэлбрейт, Дж. К. Кризис глобализации / Дж. К. Гэлбрейт // Вопросы экономики. – 2024. – № 5. – С. 45–62.

5. Кейнс, Д. М. The General Theory of Employment, Interest & Money. Общая теория занятости, процента и денег / Д. М. Кейнс. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 342 с. – (Читаем в оригинале). – ISBN 978-5-534-06072-0. – URL: https://www.urait.ru/bcode/564296 (дата обращения: 18.02.2026).

6. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – Москва: Экономика, 2022. – 768 с. – (Экономическое наследие). – ISBN 978-5-282-03471-3.

7. Кудрин, А. Л. Теоретические и практические подходы к антикризисному регулированию экономики / А. Л. Кудрин, Е. Т. Гурвич // Вопросы экономики. – 2024. – № 6. – С. 5–28.

8. Международный валютный фонд (МВФ). Перспективы развития мировой экономики: нестабильное восстановление / пер. с англ. – Вашингтон, округ Колумбия: МВФ, октябрь 2025. – URL: https://www.imf.org/ru/Publications/WEO (дата обращения: 12.03.2026).

9. Мэнкью, Н. Г. Макроэкономика / Н. Г. Мэнкью, М. Тейлор; пер. с англ. – 3-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2025. – 688 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»). – ISBN 978-5-4461-1745-1.

10. Полтерович, В. М. Кризисы экономической теории / В. М. Полтерович// Экономическая наука современной России. – 2024. – № 3 (102). – С. 7–22.

11. Самуэльсон, П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ. – 19-е изд. – Москва : Вильямс, 2023. – 1360 с. – ISBN 978-5-907458-23-5.

12. Шимко, П. Д. Экономика: учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко, И. А. Максимцев. – 5-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2026. – 529 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-18822-6. – URL: https://www.urait.ru/bcode/582748 (дата обращения: 17.02.2026).

Вафина Р. Р.
Студентка группа: ОБ 38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ РОЖДАЕМОСТИ В РОССИИ

Снижение рождаемости одна из самых острых экономических проблем современного общества. В России, как и в ряде других стран, наблюдается устойчивое снижение числа рождающихся детей, что напрямую влияет на трудовые ресурсы и экономический рост. Меньшее количество детей сегодня означает меньше молодых специалистов и работников в будущем, а это приводит к сокращению производительного потенциала страны. Экономика любой страны зависит от количества трудоспособного населения: меньше людей в возрасте 20–40 лет – меньше налоговых поступлений, меньше производственных и потребительских ресурсов, что тормозит рост ВВП и увеличивает нагрузку на государственный бюджет. Сокращение рождаемости также влияет на пенсионную и социальную системы. В условиях стареющего населения государству приходится тратить больше на пенсии и здравоохранение, а число налогоплательщиков сокращается. Такая ситуация создаёт дисбаланс в финансах: расходы растут, доходы падают. В долгосрочной перспективе это может привести к повышению налогов, увеличению пенсионного возраста и необходимости сокращать социальные программы, что негативно сказывается на благосостоянии населения и экономической стабильности страны. Кроме того, снижение рождаемости ограничивает инновационный потенциал и развитие технологий. «Будет меньше изобретений, потому что изобретениями занимаются, скорее, молодые люди. Уменьшится доля предпринимателей, поскольку это чаще всего тоже более молодые» – Алексей Ракша[28]. Молодые люди – основная движущая сила стартапов, научных исследований и внедрения новых технологий. Их уменьшение в будущем замедляет рост высокотехнологичных отраслей и снижает конкурентоспособность страны на мировом рынке. О том же, но с другой перспективы, говорит и Елена Чурилова: «…пожилые люди склонны к консерватизму, им сложнее учиться и осваивать новые технологии. Для очень пожилых людей, имеющих определенные ограничения повседневной активности, как раз может

[28] https://www.forbes.ru/young/538006-malo-detej-mnogo-problem-cem-snizenie-rozdaemosti-grozit-celovecestvu

быть важнее [принцип] «чем проще и привычнее, тем лучше и понятнее»[29]. В экономическом плане это означает меньше инвестиций, замедление промышленного и научного развития, снижение экспортного потенциала. Сокращение рождаемости также влияет на структуру потребления и спрос. Меньше молодых семей – меньше спроса на жильё, детские товары, образование и услуги. Это ведёт к снижению оборота бизнеса в этих сегментах и замедлению экономической активности.

1. Снижение рождаемости в России: общая характеристика.

В последние десятилетия в России наблюдается постепенное снижение рождаемости. Если в советский период на одну женщину приходилось в среднем около 2–3 детей, то Суммарный коэффициент рождаемости (СКР) в России достиг исторического минимума: по данным Росстата, в мае 2025 года он составил всего 1,376 ребенка на женщину. Это худший показатель с 2006 года. В конце прошлого года СКР был чуть выше – 1,4, в 2023 году – 1,41. Снижение рождаемости фиксируется десятый год подряд. Общий коэффициент упал на 0,386 пункта, или на 22 %, за десятилетие. Это означает, что численность населения без миграции постепенно сокращается. Снижение рождаемости связано с несколькими факторами. Основные из них: экономическая нестабильность, низкий уровень доходов семей, высокие расходы на образование и жильё, а также неопределённость в трудовой и карьерной сфере. Молодые семьи часто откладывают рождение детей или решают иметь одного ребёнка, чтобы сохранить финансовую стабильность. «Еще одна тенденция – отсроченное деторождение: в среднем, женщины заводят первого ребенка в 26 лет. Молодые женщины чаще всего предпочитают откладывать рождение детей, отдавая предпочтение построению карьеры, получения образования, обретению финансовой независимости. Однако ситуация различается по регионам (например, в республиках Северного Кавказа, в Республике Тыва более ранний возраст рождения первого ребенка – 22–23 года). Это говорит о том, что на рождаемость влияет ряд факторов, среди которых социально-экономические, демографические, социокультурные, медицинские, инфраструктурные и др.», – уточняет проректор НИУ ВШЭ Лилия Овчарова[30]. Для женщин основной барьер – это экономическая нестабильность. Рост цен на жильё, продукты, услуги и образование делает содержание ребёнка дорогостоящим, а низкие зарплаты или нестабильная работа создают ощущение неподготовленности к материнству. Кроме того, женщины часто стремятся сначала завершить образование и построить карьеру, поскольку материнство может замедлить профессиональное развитие или снизить доход.

[29] https://www.forbes.ru/young/538006-malo-detej-mnogo-problem-cem-snizenie-rozdaemosti-grozit-celovecestvu

[30] https://rg.ru/2023/01/22/den-nerozhdeniia.html?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F

Недостаточная государственная поддержка, ограниченный доступ к детским садам и жилью также усложняют решение о рождении ребёнка. Социальные и психологические факторы: страх потерять личное время, невозможность путешествовать или заниматься хобби, а также изменение ценностей. Для мужчин причины отказа или задержки с отцовством в основном экономические и связаны с ответственностью. Мужчины традиционно воспринимаются как основные источники дохода в семье, и рост расходов на жильё, образование, детские товары и повседневные нужды делает идею отцовства рискованной. Карьерные и профессиональные приоритеты также отодвигают рождение детей на более поздние годы: многие мужчины хотят сначала сосредоточиться на работе, заработать опыт или создать бизнес. Социальные и культурные изменения, стремление сохранить личную свободу и независимость, а также отсутствие гибкого рабочего графика и отпусков по уходу за ребёнком для мужчин дополнительно снижают мотивацию к раннему отцовству. Сравнение с другими странами показывает, что Россия находится в группе стран с низкой рождаемостью, наряду с большинством европейских стран, Японией и Южной Кореей. В этих странах также наблюдается старение населения и рост доли пожилых граждан, что создаёт схожие экономические проблемы. Экономические последствия снижения рождаемости уже начинают проявляться. Меньшее число молодых людей означает сокращение будущей рабочей силы, снижение потребительского спроса и уменьшение налоговых поступлений. В то же время растёт доля расходов на социальное обеспечение и здравоохранение, что создаёт дополнительное давление на государственный бюджет. «Не стоит забывать: как только вырастает доход, семья теряет право на поддержку. Хотя доход может вырасти совсем незначительно. Например, на каждого члена семьи приходилось по 25 тыс. Семья подпадала под критерии нуждаемости. Стал доход на каждого члена семьи по 27 тыс., уже лишили пособия. Это проблема, которая требует решения», – добавляет Сафонов[31].Таким образом, анализ демографической ситуации показывает, что снижение рождаемости в России является важной экономической проблемой, требующей комплексного изучения и поиска мер для стабилизации численности населения.

2. Экономические последствия снижения рождаемости.

Демографический кризис может иметь серьезные последствия для экономики, социальной сферы и общества в целом. Низкая рождаемость и высокая смертность ведут к уменьшению численности трудоспособного населения. Это может привести к снижению производительности и экономического роста. Меньшее количество рабочей силы означает меньше людей, которые могут работать

[31] https://rg.ru/2023/01/22/den-nerozhdeniia.html?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F

и вносить вклад в экономику страны. Снижение рождаемости и увеличение продолжительности жизни приводят к старению населения. Это означает, что доля пожилого населения в общей численности населения будет расти. Пожилые люди требуют больше здравоохранения и социальной поддержки, что может создать дополнительные финансовые и социальные нагрузки для государства. Низкая рождаемость и высокая смертность могут привести к увеличению числа бедных семей и ухудшению условий жизни. Это может создать неравенство в доступе к образованию, здравоохранению и другим социальным услугам. Снижение численности трудоспособного населения может создать проблемы для пенсионной системы. Меньшее количество работающих людей означает меньше взносов в пенсионный фонд, что может привести к нехватке средств для выплаты пенсий. Это может создать угрозу устойчивости пенсионной системы и требовать изменений в ее организации и финансировании. Демографический кризис может привести к изменению демографической структуры страны. Увеличение доли пожилого населения и снижение численности молодежи может создать дисбаланс в возрастной структуре населения. Это может повлиять на различные сферы жизни, включая трудовой рынок, образование и здравоохранение. Главная причина демографического кризиса в Российской Федерации, как правило, это низкий уровень рождаемости и высокий уровень смертности, перекрывающий рождаемость и делающий отрицательный естественный прирост населения. Существует в Указ Президента Российской Федерации от 09.10.2007 г. № 1351 «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года». Согласно данному Указу политика государства направленна на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения.

3. Возможные пути решения и меры стимулирования рождаемости.

Для преодоления демографического кризиса в России необходим комплексный подход, объединяющий государственную поддержку семей, экономические стимулы и социальные меры. Как отмечают исследователи, «в России нужно принимать срочные меры в сфере демографической, миграционной политики и улучшать законодательную базу, имеющую отношение к демографии» (Минаков, Иванова). Только сочетание этих направлений способно создать условия, при которых решение о рождении детей перестанет быть для семей экономическим риском. Государственные программы поддержки семей уже реализуются в рамках национального проекта «Демография», который включает федеральные проекты по финансовой поддержке семей при рождении детей, содействию занятости, укреплению общественного здоровья и развитию спорта. Однако, по мнению О. В. Коревой и Т. Е. Бойцовой, необходимо совершенствовать систему

выплат пособий, дифференцируя их в зависимости от материального и социального положения семьи. Такой адресный подход позволит направлять средства тем, кто действительно нуждается, повышая эффективность бюджетных расходов. Экономические стимулы остаются важнейшим инструментом демографической политики. Среди них ключевое место занимает материнский (семейный) капитал, который стимулирует рождение второго и последующих детей. Важную роль играет льготная ипотека – семейная ипотека под 6 % и ниже позволяет семьям решать жилищный вопрос, который часто становится главным препятствием для рождения детей. Налоговые льготы, включая увеличение налогового вычета на детей, также снижают финансовую нагрузку на семьи. Ежемесячные пособия на первого, второго и третьего ребенка помогают покрывать текущие расходы. Социальные меры направлены на создание комфортной среды для семей с детьми. Доступность дошкольного образования – обеспечение местами в яслях и детских садах, продление времени работы дошкольных учреждений – позволяет родителям выходить на работу, не опасаясь за ребенка. Развитие здравоохранения, включая качественную медицинскую помощь при беременности и родах, диспансеризацию детей и поддержку репродуктивного здоровья, напрямую влияет на снижение младенческой и материнской смертности.

Снижение рождаемости в России – это устойчивая тенденция, отражённая в официальной статистике и исследованиях российских демографов. Основные причины включают экономическую нестабильность, высокие расходы на жильё и детское обеспечение, карьерные приоритеты и ограниченный доступ к социальной инфраструктуре. Анализ возможных путей решения показывает, что эффективная демографическая политика должна быть комплексной: финансовая поддержка, улучшение жилищных условий, доступность детских садов, гибкие условия труда для родителей и социальное продвижение ценностей семьи. Только сочетание этих мер позволит снизить экономические и социальные барьеры, стимулировать рождение детей и обеспечить стабильное воспроизводство населения в будущем. Таким образом, укрепление материально-социальной базы семей, улучшение инфраструктуры и системная государственная поддержка являются ключевыми элементами стратегии повышения рождаемости в России. Это позволит не только сохранить численность населения, но и обеспечить экономическую устойчивость и социальное благополучие общества в долгосрочной перспективе.

## Использованная литература

1. Поляков, Е. М Демографическая ситуация в современной России – 2013. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=17769260

2. Как резко увеличить рождаемость и избежать демографической катастрофы в России. – 2025. – URL: https://author.today/post/667108

3. Смертность и рождаемость в России. – 2025. – URL: https://gogov.ru/articles/natural-increase

4. Проблемы рождаемости в контексте демографического и социально-экономического развития России. – 2025. – URL: file:///C:/Users/admin/Downloads/f29cfcda5d474949d3ead4ecc554c216.pdf

5. Демографическая проблема в России и пути ее решения, дополнительные меры поддержки многодетных семей. – 2024. – URL: https://profit-brgu.ru/wp-content/numbers/2024-N1/ESP-2024-N1-13.pdf

Веретенникова Д. Н.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственной службы и управления персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КАК СОЦСЕТИ ПОМОГАЮТ СОХРАНИТЬ УДМУРТСКИЙ ЯЗЫК?

Удмуртский язык ЮНЕСКО относит к числу языков, находящихся под угрозой исчезновения. По оценкам экспертов, процесс языковой ассимиляции продолжает усиливаться, и без принятия дополнительных мер уже через несколько десятилетий удмуртский может полностью исчезнуть из повседневного общения. Традиционные механизмы сохранения – семья и школа – перестают быть достаточными. Однако в последние годы появился новый инструмент борьбы за выживание языка – социальные сети.

В 2024 году сотрудники Удмуртского института истории, языка и литературы УрО РАН провели исследование, в ходе которого опросили более 60 педагогов республики. Целью было выяснить, какие интернет-ресурсы они считают наиболее перспективными для приобщения учеников к удмуртскому языку и культуре. Результаты показали: социальные сети и блоги выходят на первый план, формируя то, что учёные называют «виртуальной этничностью». Исследователи определяют этнический интернет как инструмент формирования современной виртуальной этнической и региональной идентичности. Простыми словами: если раньше человек осознавал себя удмуртом через общение в деревне, семейные традиции или школьные уроки, то сегодня эту роль всё чаще берут на себя паблики во «ВКонтакте», каналы в Telegram и видеоролики в TikTok. Учёные фиксируют прямую связь между продвижением этнокультурных ценностей в сети и поддержанием языкового и культурного своеобразия удмуртов.

Самый яркий пример успешного использования социальных сетей для популяризации удмуртского языка и культуры – блог Веры Трефиловой «Дневник Удмуртки» (@dnevnik_udmurtki). По данным на начало 2026 года, её аудитория в TikTok составляет 132 тысячи подписчиков. Это огромная цифра для региона, где общая численность удмуртов не превышает 400 тысяч человек. Вера начала вести блог в декабре 2020 года. Сначала она использовала TikTok просто как приложение для монтажа видео, но постепенно её канал превратился в площадку, где она рассказывает об удмуртской культуре, традициях, быте, национальной кухне, истории и, конечно, языке.

В интервью татарскому изданию «Интертат» Вера Трефилова поделилась важным наблюдением: «Наш национальный рейтинг был низким, сейчас я чувствую подъём. Я очень рада, что могу внести в это свой вклад. В 2000-е люди стеснялись называть себя "удмуртами". Сейчас интерес к Удмуртии растёт. Люди стали говорить "удмурт" с гордостью». По словам блогера, к ней пишут удмурты со всего мира – из разных уголков России и даже из-за рубежа. Некоторые признаются, что смотрят её видео со слезами на глазах, вспоминая свои корни.

Вера, имеющая психологическое образование, осознанно подходит к формированию своего контента. Она формулирует ключевой принцип популяризации языка: «Нельзя говорить "вы обязаны", "это нужно" – это не работает. Всё должно идти от чистого сердца. Нужно создать среду, в которой человек не стесняется своего языка и культуры». При этом она признаётся, что сталкивается с критикой: «В Удмуртии 25 районов, а значит, разные диалекты, традиции, обычаи... Конечно, будет критика. Пишут "неправильно сказала", кому-то не нравится внешность. Это нужно просто принять».

Активность в соцсетях – это половина дела. Вторая половина – подготовка педагогов, которые смогут использовать эти инструменты в работе со школьниками. В декабре 2025 года в научно-методическом электронном журнале «Концепт» было опубликовано исследование на тему формирования финно-угорской самоидентичности будущих педагогов и роли медиапедагогики. Выводы оказались неоднозначными. С одной стороны, у будущих учителей достаточно высокий уровень личной национальной самоидентичности. Они осознают себя удмуртами и ценят свою культуру. С другой стороны, исследование выявило существенные пробелы в подготовке педагогов к использованию медиатехнологий для формирования этой идентичности у школьников. Будущие учителя плохо знакомы с конкретными медиаресурсами (включая популярные блоги и паблики), не готовы к практическому применению соцсетей в воспитательных целях, ограничены в понимании того, как интегрировать этноконтент в учебный процесс. Анализ эссе школьников показал, что учащиеся видят недостаточную выраженность этнокультурного компонента в работе современной школы и ожидают его усиления в «школе будущего».

Исследователи из Удмуртии предлагают конкретные шаги для решения этой проблемы. По их мнению, необходима интеграция медиапедагогики в систему подготовки учителей. Рекомендации включают: внедрение в учебные планы педагогических вузов специальных курсов по медиапедагогике, создание школьных медиацентров, ориентированных на производство этнокультурного контента, развитие партнёрств между образовательными организациями и национальными СМИ, включая этноблогеров.

Сами блогеры оценивают ситуацию без излишнего оптимизма. В интервью Вера Трефилова призналась: «Национальные языки постепенно исчезают. Думаю, через сто лет их уже не будет. Но этноблогерство всё равно влияет на сохранение языка. Человек начинает интересоваться». При этом она подчёркивает, что направление этноблогерства сейчас очень популярно и ещё не заполнено – возможностей много. И если в Татарстане национальная идентичность чувствуется очень сильно, то в Удмуртии ещё предстоит создать ту среду, в которой человеку не будет стыдно говорить на родном языке.

Социальные сети не являются панацеей от исчезновения языка. Они не заменят ни семейного общения на удмуртском, ни качественного школьного образования с этнокультурным компонентом. Однако они выполняют три критически важные функции. Во-первых, формируют новую идентичность – «виртуальную этничность», которая особенно важна для молодёжи, выросшей в цифровой среде. Во-вторых, снимают языковой стыд – показывают, что быть удмуртом, говорить на удмуртском и интересоваться своей культурой – это нормально, современно и даже модно. В-третьих, создают горизонтальные связи – объединяют носителей языка, разбросанных по всему миру, в единое онлайн-сообщество. Главный вызов сегодня – не в том, чтобы создавать контент, а в том, чтобы научить педагогов им пользоваться. Как показывают исследования 2024–2025 годов, разрыв между личной идентичностью учителей и их медиакомпетентностью остаётся значительным. И именно здесь – ключевая точка приложения усилий для Министерства образования, педагогических вузов и всех, кто заинтересован в сохранении удмуртского языка.

**Использованная литература**

1. Касимов, Р. Н., Кудрявцева, И. К. Практики репрезентации удмуртского языка в региональном интернет-пространстве // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2025. – Т. 18. – № 4.

2. Мирошниченко, А. А., Голубева, И. А. Формирование финно-угорской самоидентичности будущих педагогов: роль медиапедагогики // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2025. – № 12.

3. Интервью Веры Трефиловой («Дневник Удмуртки») изданию «Интертат», 2025.

4. Материалы НИИ национального образования Удмуртской Республики, 2025.

Вершинин С. Р.
Студент группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.,
Старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# МОЛОКО, ТУРИЗМ И НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ: КАК УДМУРТИЯ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ГРАЖДАНСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Ижевск, апрель 2026 года. Республика Удмуртия традиционно ассоциируется с оборонной промышленностью, но сегодня регион демонстрирует впечатляющие успехи в совершенно иных сферах. Сельское хозяйство и туризм становятся драйверами роста, не связанными с военным заказом, и формируют новую экономическую реальность республики.

1. Агропром: ставка на роботов и молоко.

Удмуртия уверенно входит в число лидеров России по производству молока. По итогам января 2026 года надоено 97,3 тыс. тонн молока – на 7,4 % больше, чем в январе 2025 года. Этот рост не случаен: республика делает ставку на технологическую модернизацию.

На конец 2025 года в Удмуртии работало 24 роботизированные молочные фермы. В декабре 2025 года в Игринском районе на предприятии «Рассвет» запустили первую для этого района роботизированную ферму с доильными роботами «Мерлин», автономной подачей кормов и системой удаления навоза. Годовой надой на одну корову здесь достигает 11,3 тыс. кг, что обеспечивает хозяйству четвертое место в республике по продуктивности.

В рамках нацпроекта «Технологическое обеспечение продовольственной безопасности» в конце 2025 года введены в эксплуатацию два новых молочных комплекса – в Игринском и Граховском районах, на 300 и 400 голов скота соответственно. Комплексы оснащены современными доильными блоками, системами климат-контроля и автоматизированной подачей кормов.

Ключевой показатель: за январь–июль 2025 года производство молока выросло на 5,5 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

2. Туризм: прорыв года.

Если сельское хозяйство – история постепенного роста, то туризм стал настоящим открытием 2025 года.

Турпоток в Удмуртию в 2025 году составил 1,9 млн человек – на 11 % больше, чем годом ранее. Компании туристической отрасли оказали услуг на 6,4 млрд рублей.

Особенно впечатляет динамика въездного туризма: число иностранных гостей выросло в четыре раза – до 90 тыс. человек. Лидерами стали туристы из Казахстана, Беларуси, Китая и Узбекистана.

За январь–сентябрь 2025 года количество турпоездок по республике выросло на 25 %, что значительно превышает среднероссийский показатель (5,5 %). Объем платных услуг в сфере туризма за восемь месяцев 2025 года достиг 5 млрд рублей – почти столько же, сколько за весь 2024 год (5,6 млрд).

Что привлекает гостей?

Флагманский проект – ретропоезд «Чайковский экспресс», который вошел в тройку лучших туристических маршрутов России по версии Русского географического общества. За год на нем совершили поездку 6,7 тыс. человек, а доходы малого и среднего бизнеса, включенного в маршрут, составили 38,6 млн рублей.

В 2026 году запускается новый маршрут – «Купеческий экспресс» в Сарапул. Первые рейсы состоялись уже в феврале.

Количество отелей и баз отдыха увеличилось с 215 до 258 единиц. В рамках нацпроекта «Туризм и гостеприимство» 11 инвестиционных проектов Удмуртии получили 251,5 млн рублей поддержки. Кроме того, правительство республики утвердило порядок предоставления субсидий на создание модульных некапитальных средств размещения (глэмпингов и модульных отелей).

3. Инвестиции: что строят и куда вкладывают.

Экономическая диверсификация подкрепляется реальными инвестиционными проектами. Министерство экономики Удмуртии ведет формирование перечня новых инвестиционных проектов, которые получат поддержку за счет списания бюджетных кредитов.

Ключевые условия для инвесторов:

– стоимость проекта — не менее 50 млн рублей;

– приоритетные сферы: сельское и лесное хозяйство, туризм, логистика, обрабатывающее производство (кроме подакцизных товаров), IT и научные разработки.

Общий объем инвестиций в основной капитал в 2024 году (оценка) составил 203 млрд рублей, а по базовому прогнозу на 2025 год ожидается 231 млрд рублей.

4. Что происходит в смежных отраслях.

Строительство. Объем строительных работ в январе 2026 года вырос в 1,5 раза по сравнению с январем 2025 года. Однако ввод жилья сократился на 7,6 % – за месяц сдано 220 тыс. кв. метров.

Потребительский рынок. Оборот розничной торговли в январе 2026 года составил 40,5 млрд рублей (+6,4 % к январю 2025 года). Расходы на общественное питание выросли на 12,8 % – люди стали больше тратить на еду вне дома.

Инфляция. За январь 2026 года цены выросли на 1,7 %. Больше всего подорожали продовольствие и услуги (+2,3 %).

Рынок труда. Официальная безработица остается низкой – 0,31 % рабочей силы (2,3 тыс. человек). При этом на конец января 2026 года в республике заявлено 11,4 тыс. вакансий – рынок труда по-прежнему испытывает кадровый голод.

5. Риски и ограничения.

При всех позитивных тенденциях сохраняются серьезные вызовы:

1. Демографический тренд. Численность населения Удмуртии сокращается: с 1 438,4 тыс. в 2023 году до прогнозируемых 1 416,7 тыс. в 2027 году (базовый вариант). Это создает долгосрочные риски для рынка труда.

2. Промышленный спад. В январе 2026 года промышленное производство сократилось на 2,4 % по сравнению с январем 2025 года. Это может быть связано с высокой базой прошлого года, но требует внимания.

3. Жилищное строительство. Сокращение ввода жилья (минус 7,6 % в январе 2026 года) при растущем объеме строительных работ выглядит разнонаправленно и может указывать на структурные изменения в отрасли.

4. Зависимость от господдержки. Развитие туризма и АПК во многом обеспечено федеральными и республиканскими субсидиями. Вопрос их сохранения в будущем остается открытым.

Итоги:

Экономика Удмуртии в 2025–2026 годах демонстрирует успешный пример диверсификации. Агропром и туризм стали полноценными драйверами роста, не уступающими по значимости традиционным промышленным отраслям.

Сельское хозяйство уверенно движется по пути роботизации и повышения продуктивности. 24 роботизированные фермы – только начало.

Туризм совершил прорыв: 1,9 млн гостей, четырехкратный рост иностранного потока, новые железнодорожные маршруты и растущая инфраструктура размещения.

Ключевой вызов на ближайшие годы – удержать темпы роста на фоне сокращения населения и сохранить инвестиционную активность. Но вектор развития задан верный: гражданские отрасли экономики Удмуртии уверенно набирают обороты.

## Использованная литература

1. Прогноз социально-экономического развития Удмуртской Республики на 2025–2027 годы (распоряжение Правительства УР от 28.10.2024 № 1137-р) // Официальные данные правительства Удмуртии.

2. Социально-экономическое положение Удмуртской Республики в январе 2026 года // Удмуртстат (официальный отчет от 10.03.2026).

3. Оперативные данные за январь–июль 2025 года // Удмуртстат (опубликовано администрацией Дебесского района 28.08.2025).

4. Информация о запуске роботизированной фермы в Игринском районе // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Удмуртии (опубликовано AgroXXI 19.12.2025).

5. Сельхозпредприятия Удмуртии запустили два молочных комплекса // Национальные проекты России (декабрь 2025).

6. Данные о росте турпотока // Министерство туризма Удмуртии (опубликовано Rambler News 03.11.2025).

7. Число иностранных гостей в Удмуртии увеличилось в 2025 году в четыре раза // Коммерсантъ (30.01.2026).

8. Информация о формировании перечня новых инвестиционных проектов // Министерство экономики Удмуртии (опубликовано администрацией Якшур-Бодьинского района (01.10.2025).

9. Постановление № 685 от 18.11.2025 о субсидиях на создание модульных средств размещения // Правительство Удмуртии.

Востриков Д. Н.
Студент группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.,
Старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ СТАЛКИВАЕТСЯ МАЛЫЙ БИЗНЕС В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ?

Малый и средний бизнес является важнейшим элементом современной экономики, обеспечивая занятость населения, развитие конкуренции и устойчивость региональных хозяйственных систем. В Удмуртской Республике сектор малого предпринимательства играет значимую роль, формируя существенную часть экономической активности региона.

Актуальность темы обусловлена тем, что в условиях 2024–2026 годов малый бизнес функционирует в сложной экономической среде, которая характеризуется ростом издержек, изменением логистических цепочек и усилением конкуренции. Особенно ярко эти проблемы проявляются именно на региональном уровне, где предпринимательская деятельность напрямую зависит от особенностей экономики конкретного субъекта. Цель данной работы – проанализировать основные трудности, с которыми сталкивается малый бизнес в Удмуртской Республике, с учётом специфики региона.

Экономика Удмуртии имеет ярко выраженную промышленную направленность. Здесь развиты машиностроение, металлургия, оборонно-промышленный комплекс, деревообрабатывающая и пищевая промышленность. Такая структура хозяйства во многом определяет судьбу местного малого бизнеса. По состоянию на 2025–2026 годы в республике насчитывается более 70 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых. Это говорит о довольно высокой деловой активности, однако развитие сектора сопровождается целым рядом серьёзных проблем.

Одна из ключевых особенность – тесная привязка малого бизнеса к крупным промышленным гигантам вроде «Ижстали», «Купола» или «Редуктора». Многие небольшие компании работают как подрядчики, поставщики или обслуживающие организации. С одной стороны, это даёт стабильный спрос, особенно сейчас, когда оборонные заводы загружены госзаказом. Но с другой – малый бизнес оказывается в сильной зависимости от состояния крупных предприятий. Как только на «больших заводах» случается спад, небольшие фирмы тут же чувствуют это на себе.

Внутренний рынок самой Удмуртии довольно ограничен. Численность населения республики – около 1,43 миллиона человек, а реальные доходы людей в 2024–2025 годах росли очень медленно, всего на 2–3 процента в год. Это естественным образом сдерживает спрос на товары и услуги. В результате предпринимателям приходится искать выход на межрегиональные рынки, что требует дополнительных ресурсов и повышает риски.

Добавляют сложностей и логистические особенности. Удмуртия не имеет выхода к морским портам и крупным международным транспортным коридорам, а расстояние до Новороссийска или Санкт-Петербурга превышает полторы тысячи километров. Для малого бизнеса это оборачивается ростом транспортных издержек и снижением конкурентоспособности продукции, особенно когда речь идёт о поставках в другие регионы или за границу.

Очень остро стоит кадровая проблема. Из республики продолжается отток молодёжи в Москву, Санкт-Петербург и Казань. Только за 2024 год миграционная убыль составила около трёх с половиной тысяч человек. В результате возникает дефицит квалифицированных кадров, который по некоторым рабочим специальностям и IT-направлениям достигает 30 процентов. Малый бизнес страдает от этого особенно сильно, потому что он далеко не всегда может предложить конкурентоспособную зарплату или чёткие карьерные перспективы.

Финансирование остаётся ещё одним узким местом. Даже при наличии государственных и региональных программ поддержки, в том числе местного Гарантийного фонда, предприниматели сталкиваются с большими трудностями при получении денег. В 2024–2025 годах ключевая ставка Центробанка держалась на высоком уровне – 16–21 %, из-за чего кредиты для малого бизнеса стали очень дорогими. Банки предъявляют жёсткие требования, требуют залог, а возможности привлечь инвестиции невелики. Особенно тяжело приходится начинающим предпринимателям.

Кроме того, Удмуртия находится в окружении экономически более сильных соседей. Это Татарстан, чей валовой региональный продукт выше примерно в пять раз, а также Пермский край и Башкортостан. Такое соседство обостряет конкуренцию за инвестиции, квалифицированные кадры и рынки сбыта. Часть предпринимателей в итоге просто ориентируется на соседние регионы, что ослабляет развитие бизнеса внутри самой Удмуртии.

Не обходится и без проблем с цифровизацией. Современные условия требуют активного внедрения цифровых технологий, но не все предприниматели располагают для этого нужными ресурсами и компетенциями. А в сельских районах республики – например, в Кезском, Вавожском или Красногорском – до сих пор сохраняются трудности с доступом к качественному интернету. Скорость соединения часто падает ниже 10 мегабит в секунду, есть и полностью

«слепые зоны». Это серьёзно тормозит развитие электронной коммерции и онлайн-сервисов.

Наконец, проблемой остаётся финансовая устойчивость предприятий. Число субъектов малого бизнеса растёт, но в основном за счёт самозанятых и индивидуальных предпринимателей в сфере услуг. При этом доля убыточных малых предприятий в регионе в 2024 году составила около 28–32 %, что примерно соответствует среднероссийскому уровню. Многие фирмы с трудом удерживают стабильную прибыль из-за роста издержек, жёсткой конкуренции и ограниченных возможностей для расширения.

Таким образом, малый бизнес в Удмуртской Республике развивается под воздействием как общероссийских экономических процессов, так и местных региональных особенностей. Среди главных проблем – зависимость от промышленного сектора, узость внутреннего рынка, логистические сложности, кадровый голод, трудности с финансированием и цифровизацией. Тем не менее сектор малого предпринимательства обладает значительным потенциалом. Чтобы его реализовать, необходимо совершенствовать меры государственной поддержки, развивать инфраструктуру, создавать условия для удержания кадров и активнее стимулировать предпринимательскую инициативу. Решение этих задач позволит повысить устойчивость малого бизнеса и обеспечит дальнейшее социально-экономическое развитие Удмуртской Республики.

**Использованная литература**

1. Корпорация МСП. Национальный доклад о состоянии и развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации за 2025 год: раздел по Удмуртской Республике / Корпорация МСП. – Москва, 2026. – 210 с.

2. Министерство цифрового развития Удмуртской Республики. Отчеты о состоянии и развитии цифровой инфраструктуры в сельских районах Удмуртской Республики за 2025 год / Министерство цифрового развития УР. – Ижевск, 2026. – 45 с.

3. Министерство экономики Удмуртской Республики. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Удмуртской Республике на период до 2030 года: актуализация 2025 года / Министерство экономики УР. – Ижевск, 2025. – 87 с.

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике (Удмуртстат). Социально-экономическое положение Удмуртской Республики в январе – декабре 2024 года: статистический сборник. – Ижевск, 2025. – 112 с.

5. Федеральная налоговая служба. Сведения о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 января 2026 года / ФНС России. – URL: https://www.nalog.gov.ru (дата обращения: 05.04.2026).

6. Центральный банк Российской Федерации. Информация о ключевой ставке и кредитовании субъектов МСП в 2024–2025 гг. / Банк России. – URL: https://www.cbr.ru (дата обращения: 05.04.2026).

7. HeadHunter. Аналитика рынка труда в Удмуртской Республике: дефицит кадров и заработные платы в МСП за 2025 год / HeadHunter. – URL: https://www.hh.ru (дата обращения: 04.04.2026).

Галимова Ю. В.
Студентка группы: ЗМ-38.04.01.04-11
Научный руководитель: Соколова Н. Г.,
д.э.н, профессор кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В условиях постоянно меняющейся глобальной экономики и растущего спроса на энергоресурсы, эффективная организация производственных процессов на предприятиях нефтегазовой отрасли приобретает особую актуальность. Данная сфера, характеризующаяся высокой капиталоемкостью, технологической сложностью и значительными экологическими рисками, требует предельного внимания к вопросам оптимизации, безопасности и устойчивого развития. Современные тенденции в нефтегазовой промышленности, такие как цифровизация, внедрение новых технологий добычи и переработки, а также усиливающееся давление со стороны экологических норм, ставят перед предприятиями новые вызовы. Успешное преодоление таких вызовов напрямую зависит от грамотно выстроенной системы управления производственными процессами, которая должна быть гибкой, адаптивной и ориентированной на максимальное использование имеющихся ресурсов при минимизации затрат и негативного воздействия на окружающую среду.

Производственный цикл – комплекс взаимосвязанных операций, включая главные, второстепенные, обеспечивающие и природные стадии, нацеленных на создание конечного продукта. Главные циклы – производственные стадии, на которых сырье и материалы трансформируются в готовую продукцию; второстепенные циклы являются обособленными фрагментами производственного процесса, которые часто могут быть выделены в отдельные предприятия, и они занимаются производством продукции и предоставлением услуг, необходимых для главного производства; обеспечивающие циклы неразрывно связаны с основным производством, их невозможно отделить. Их главная цель – гарантировать бесперебойное функционирование всех участков предприятия[32].

Современные производственные системы стремятся к оптимизации всех видов циклов. Ускорение производственного этапа является ключевым фактором повышения общей эффективности. Для сокращения времени производственного

[32] Степанова Р. Р., Гарифуллина З. А. Организация труда и выполнение производственной программы нефтегазового предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 11-1. – С. 160.

цикла, его поэтапно анализируют, разбивая на более короткие составляющие части, что позволяет оптимизировать состав производственных операций[33].

На рисунке 1 изображена последовательность производственных процессов.




**Рис. 1. Последовательность производственных процессов[34]**

Декомпозиция производственного процесса на составные элементы дает возможность детально изучить его структуру и состав, что критически важно для построения эффективной организации производства и труда.

В нефтегазовой отрасли, производственные процессы имеют ряд отличительных черт, которые определяют структуру самого производства и предприятия (рис. 2).

Организация производственных процессов на любом промышленном объекте, включая предприятия нефтегазовой сферы, вне зависимости от их структурных подразделений, базируется на оптимальном соотношении основных, вспомогательных и обслуживающих операций во времени и пространстве. Методы организации такого сочетания варьируются в зависимости от конкретных условий.

[33] Голованова С.О. Организация производственного процесса на предприятии // Современные научные исследования и инновации. – 2023. – № 1 – С. 30.

[34] Андреев А. Основы экономики и организации нефтегазового производства. – М.: Наука, 2024. – С. 150.

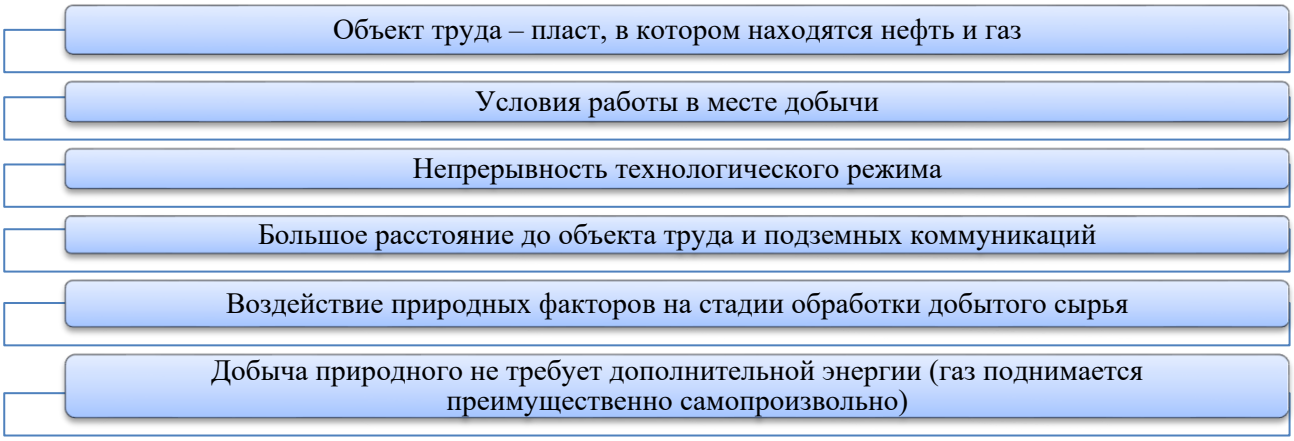



**Рис. 2. Особенности производственных процессов нефтегазовой отрасли**[35]

Основы организации производственных процессов на предприятии нефтегазовой отрасли наиболее наглядны на примере конкретного предприятия. ПАО «Удмуртнефть» – ведущий игрок в энергетическом секторе Удмуртии. Данное предприятие было основано в 1967 году, с 2006 года находится под управлением такого гиганта, как ПАО «НК «Роснефть», а также китайской Sinopec[36].

В настоящее время компания управляет 37 месторождениями нефти и газонефтяными объектами, включая 34 эксплуатируемых и 3 находящихся на стадии разведки. География деятельности ПАО «Удмуртнефть» охватывает 14 районов республики. В активе компании 63 лицензии на разведку и добычу, 6 лицензий на геологическое изучение с последующей добычей и одна лицензия на изучение нижних горизонтов уже разрабатываемых месторождений. С момента своего основания «Удмуртнефть» извлекла более 340 миллионов тонн нефти. Ежегодный объем добычи, достигающий 5 миллионов тонн, обеспечивает примерно 60 % всего производства нефти в Удмуртской Республике[37].

ПАО «Удмуртнефть» на сегодняшний день располагает внушительными запасами сырья, передовым оборудованием, штатом высококлассных специалистов и уникальными знаниями в области освоения месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти. По состоянию на 31 декабря 2025 года, согласно классификации PRMS, оцененным компанией DeGolyer & MacNaughton, компания «Удмуртнефть» контролирует 100 % следующих запасов (таблица 1).

[35] Гайфиева А.И. Совершенствование производственного процесса на предприятии // Научный Лидер. – 2021. – №11 (13). – С. 20.

[36] ПАО «Удмуртнефть» им. В.И. Кудинова. – URL: https://limited.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/Centralnaja_Rossija/udmurtneft/ (дата обращения: 28.04.2026).

[37] Официальный сайт ПАО «Удмуртнефть». – URL: https://www.udmurtneft.ru/about_card.html (дата обращения: 28.04.2026).

**Таблица 1 - Запасы ПАО «Удмуртнефть»**

| | |
|---|---|
| Доказанные запасы углеводородов, млн т. | 86,673 |
| Доказанные запасы нефти, млн т. | 86,673 |
| Доказанные запасы газа, млрд куб. м | 0 |
| Вероятные запасы углеводородов, млн т. | 54,058 |
| Вероятные запасы нефти, млн т. | 54,058 |
| Вероятные запасы газа, млрд куб. м | 0 |
| Возможные запасы углеводородов, млн т. | 29,328 |
| Возможные запасы нефти, млн т. | 29,328 |
| Возможные запасы газа, млрд куб. м | 0 |

Анализ производственных процессов ПАО «Удмуртнефть» позволил выявить ряд проблем, которые, несмотря на лидерские позиции компании и активное внедрение инноваций, требуют постоянного внимания для поддержания и наращивания эффективности. Основные трудности связаны с геологическими особенностями месторождений, износом оборудования, необходимостью постоянного поиска экономически эффективных и экологически безопасных решений, а также оптимизацией производственных и логистических процессов, требуют непрерывного внимания и стратегического управления.

Для совершенствования организации производственных процессов на ПАО «Удмуртнефть» и преодоления выявленных проблем, необходимо комплексное применение мер, направленных на технологическое, организационное и управленческое развитие.

Одним из ключевых направлений является дальнейшая работка и внедрение инновационных методов борьбы с отложениями парафинов и смол, а также с коррозией, что включает в себя не только поиск новых, но и оптимизацию существующих химических реагентов, а также разработку более совершенных физических методов очистки и защиты оборудования. Особое внимание следует уделить созданию интегрированных систем защиты, которые учитывают весь технологический цикл, от добычи до подготовки нефти, и позволяют прогнозировать и предотвращать возникновение отложений и коррозии. Расширение применения полимерных покрытий и композитных материалов в производстве насосно-компрессорных труб (НКТ) и другого оборудования может значительно увеличить их срок службы и снизить затраты на ремонт и замену.

Совершенствование систем защиты насосного оборудования от механических примесей и засорения также является приоритетом. Необходимо продолжить разработку и испытание новых модулей газопескозащиты, якорей и насосов с усовершенствованными клапанными парами. Особое значение имеет разработка адаптивных систем, способных автоматически подстраиваться под меняющиеся условия эксплуатации и характеристики добываемой среды. Разработка и внедрение новых, более эффективных гравитационных компоновок для за-

щиты от механических примесей при осложненном пескопроявлении, особенно после гидроразрыва пласта, поможет минимизировать риск повреждения оборудования и увеличить межремонтный период.

Цифровизация производственных процессов должна выйти на новый уровень. Помимо создания цифровых моделей месторождений, необходимо развивать системы комплексного моделирования, которые охватывают все этапы производственной цепочки – от геологоразведки до реализации готовой продукции, что позволит более точно прогнозировать добычу, оптимизировать работу скважин, планировать проведение ремонтных работ и управлять логистикой. Внедрение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения может значительно повысить эффективность этих моделей, позволяя им автоматически выявлять аномалии, предлагать оптимальные решения и оптимизировать параметры добычи в режиме реального времени. Дальнейшее развитие цифровых двойников производственных активов позволит проводить виртуальные испытания новых технологий и сценариев работы, снижая риски и затраты на реальные эксперименты.

Стратегическое управление запасами углеводородов требует диверсификацию подходов. Несмотря на нынешний фокус на нефти, необходимо продолжать мониторинг и исследование потенциала газовых месторождений, а также рассматривать возможности совместной разработки, где возможно извлечение как нефти, так и газа. Долгосрочное планирование должно учитывать глобальные тренды в энергетике, включая развитие возобновляемых источников энергии и переход к низкоуглеродной экономике, чтобы минимизировать риски, связанные с зависимостью от одного вида сырья. Инвестиции в геологоразведку и разработку новых, в том числе нетрадиционных, месторождений должны быть сбалансированы с эффективным освоением существующих запасов, с акцентом на повышение коэффициента извлечения.

Проблема истощения старых месторождений может быть решена путем более интенсивного внедрения и совершенствования передовых методов увеличения нефтеотдачи (МУН), включая более глубокое изучение и применение технологий, позволяющих работать с высоковязкой и трудноизвлекаемой нефтью. Расширение применения статических и динамических методов моделирования пластовых систем позволит оптимизировать выбор и последовательность применения МУН для каждого конкретного месторождения.

Внедрение инновационных технологий требует более системного подхода к их отбору, тестированию и масштабированию. Создание специализированных центров компетенций, которые занимались бы не только проведением опытно-промышленных испытаний, но и анализом их результатов, оценкой экономической целесообразности и разработкой планов внедрения, может значительно

ускорить процесс. Важно также развивать внутренние R&D компетенции, чтобы не только адаптировать сторонние разработки, но и создавать собственные уникальные решения, основанные на глубоком понимании специфики месторождений ПАО «Удмуртнефть». Особое внимание должно быть уделено оценке экологических рисков и разработке мер по их минимизации на всех этапах внедрения новых технологий.

Расширение использования возобновляемых источников энергии может быть более глобальным. Помимо солнечных панелей, следует рассмотреть возможности использования ветровой энергии, а также потенциал геотермальной энергии для отопления и энергоснабжения промысловых объектов. Разработка гибридных энергетических систем, сочетающих традиционные источники с возобновляемыми, может повысить надежность энергоснабжения и снизить эксплуатационные расходы. Исследование возможностей утилизации попутного нефтяного газа для генерации электроэнергии и тепла также является перспективным направлением.

Поддержание высокого уровня компетенции и квалификации специалистов является критически важным. Необходимо развивать комплексные программы обучения и повышения квалификации, охватывающие как современные технологические процессы, так и управленческие навыки. Создание корпоративного университета или центра обучения, а также внедрение систем наставничества и обмена знаниями между опытными и молодыми специалистами, помогут сохранить и приумножить интеллектуальный капитал компании. Активное взаимодействие с профильными учебными заведениями и научно-исследовательскими институтами позволит привлекать талантливых выпускников и участвовать в разработке передовых образовательных программ.

Для дальнейшей оптимизации логистики, управления запасами и производственных цепочек, необходимо внедрение современных систем управления цепочками поставок (SCM) и систем планирования ресурсов предприятия (ERP). Интеграция этих систем с цифровыми моделями месторождений и производственными системами позволит создать единое информационное пространство, обеспечивающее прозрачность и контроль на всех этапах производственной деятельности. Применение методов бережливого производства и непрерывных улучшений (Kaizen) поможет выявить и исключить потери, оптимизировать рабочие процессы и повысить общую эффективность. Важно также развивать культуру управления, основанную на данных, где каждое решение принимается на основе тщательного анализа информации и оценки рисков.

Важно отметить, что путь совершенствования организации производственных процессов на ПАО «Удмуртнефть» лежит через глубокую интеграцию передовых технологий, инновационных подходов к управлению, постоянное развитие

кадрового потенциала и стратегическое видение, учитывающее долгосрочные тенденции развития энергетической отрасли.

С учетом вышеизложенного, знание основ организации производственных процессов на предприятии нефтегазовой отрасли позволяет провести анализ и оценку таких процессов на конкретных примерах, и далее, на основании полученных результатов, предложить направления их совершенствования. В контексте темы исследования, пути совершенствования организации производственных процессов на ПАО «Удмуртнефть» должны строиться на комплексном подходе, что включает дальнейшее развитие и внедрение инновационных технологий для борьбы с геологическими особенностями месторождений, усовершенствование систем защиты оборудования, более глубокую интеграцию цифровых решений, сбалансированное управление ресурсной базой, оптимизацию логистических и производственных цепочек. Уделяя пристальное внимание каждому из обозначенных аспектов, ПАО «Удмуртнефть» сможет не только преодолеть существующие проблемы, но и укрепить свои позиции лидера, обеспечивая устойчивое развитие и повышение операционной эффективности в долгосрочной перспективе.

**Использованная литература**

1. Андреев, А. Основы экономики и организации нефтегазового производства. – М.: Наука, 2024 – 294 с.

2. Гайфиева, А. И. Совершенствование производственного процесса на предприятии // Научный Лидер. – 2021. – №11 (13). – С. 18–23.

3. Голованова, С. О. Организация производственного процесса на предприятии // Современные научные исследования и инновации. – 2023. – № 1 – С. 29–35.

4. Официальный сайт ПАО «Удмуртнефть». – URL: https://www.udmurtneft.ru/about_card.html (дата обращения: 28.04.2026).

5. ПАО «Удмуртнефть» им. В.И. Кудинова. – URL: https://limited.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/Centralnaja_Rossija/udmurtneft/ (дата обращения: 28.04.2026).

6. Степанова, Р. Р., Гарифуллина, З. А. Организация труда и выполнение производственной программы нефтегазового предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 11–1. – С. 152–161.

Гладких А. А.
Студентка группы: ОС – 38.05.01.00-31
Научный руководитель: Кутяшова Е. В.,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# МЕТОДЫ БОРЬБЫ С УКЛОНЕНИЕМ ОТ НАЛОГОВ

Уклонение от уплаты налогов представляет собой умышленные действия налогоплательщиков по снижению налоговых обязательств с нарушением закона, что стимулирует участие в теневой экономике. Актуальность темы обусловлена влиянием налогов на развитие регионов и страны: Россия занимает 4-е место в мире по потерям от уклонения после США, Бразилии и Индии. По данным из Минфина за 2023–2024 гг., объем выявленных налоговых преступлений сократился на 18–20 %; ФНС дополнительно начислила 380 млрд руб. в 2023 г., а по оценкам Tax Justice Network, потери достигают 3–4 трлн руб. (3–4 % ВВП) [1]. При снижении абсолютного числа выявленных преступлений, что может объясняться как улучшением профилактики, так и ростом латентности, качественная сторона контроля усиливается: более 65 % доначислений приходится на крупные и особо крупные нарушения. Это указывает на концентрацию усилий налоговых органов на наиболее значимых эпизодах [2].

Следует различать легальную налоговую оптимизацию (использование законных льгот и вычетов) и нелегальное уклонение (сокрытие доходов, использование подставных лиц, фиктивные сделки, офшорные схемы). Именно нелегальное уклонение подрывает налоговую дисциплину, искажает конкуренцию (добросовестные плательщики оказываются в заведомо худшем положении) и снижает доверие граждан к государству. Для многих участников теневой экономики уклонение от налогов становится основным мотивом для вывода деятельности из правового поля [3].

Для противодействия уклонениям применяются следующие меры: стимулирование своевременных платежей и создание условий экономической невыгодности уклонений; усиление санкций и пресечение неучтенной деятельности (ст. 199 УК РФ: до 6 лет за крупное, до 10 лет со сговором); регистрация налогоплательщиков, счетов и ликвидация «пустышек»; контроль банков, офшоров, взыскание через эмиссию акций и совершенствование законодательства. Данные подходы направлены на повышение налоговой дисциплины через административные и экономические рычаги. Государственный финансовый контроль является основным критерием благополучного функционирования экономики и финансовой системы [4]. Он осуществляется государственными и общественными

органами и направлен на контроль формирования и использования денежных средств. Целями налогового контроля является охрана интересов государства, предупреждение нарушений налогового законодательства, выявление факторов нарушений, устранение выявленных нарушений [2]. Без действенной системы контроля борьба с уклонением теряет эффективность, что неизбежно ведет к нестабильности экономики, именно поэтому существуют виды контроля: комплексная проверка, встречная проверка, тематическая проверка, хронометражное обследование (для обследования фактического дохода и затрат), рейдовая проверка (по отдельным категориям налогоплательщиков), документальная проверка [5].

Касаемо зарубежного опыта по борьбе с уклонением от налогов, некоторые страны показывают успешную практику, которую также можно было бы адаптировать под Российскую Федерацию. США – автоматический обмен информацией и жесткие санкции; США требуют от иностранных банков раскрывать информацию о счетах американских налогоплательщиков (как результат – за 10 лет дополнительные налоговые поступления составили более $4 млрд; за уклонение – до 5 лет тюрьмы и штраф до $250 тыс.) [6]. Великобритания – «nudge»-технологии и поведенческий анализ. Налоговая служба (HMRC) рассылает персонализированные письма должникам со сравнением их платежей со средними по отрасли (в результате – добровольная уплата налогов увеличилась на 15–20 % без дополнительных проверок; используется система Connect – искусственный интеллект анализирует миллиарды транзакций и выявляет аномалии) [7]. Германия – покупка «CD-схем» с банковскими данным. Германия неоднократно приобретала краденые банковские данные граждан Швейцарии и Лихтенштейна для выявления уклоняющихся от налогов (как результат – тысячи граждан добровольно задекларировали свои счета, бюджет получил более €5 млрд; действует программа амнистии) [8]. Опыт этих стран отражает, что эффективная борьба с уклонением требует сочетания технологических решений, поведенческих инструментов и правовых механизмов. Полученные результаты стран подтверждают, что уклонение от уплаты налогов – процесс неизбежный, но управляемый [9]. Полностью искоренить его невозможно в силу несовершенства законодательства, человеческих факторов и глобализации финансовых потоков, однако, уровень уклонения может быть снижен. Простым ужесточением санкций проблемы не решить, необходим комплексный подход, включающий в себя снижение издержек добросовестного исполнения налоговых обязанностей (удобные сервисы, прозрачные правила), повышение риска быть обнаруженным для нарушителя (цифровой контроль, автоматический обмен), формирование налоговой культуры через демонстрацию того, на то идут налоги (прозрачность бюджета) [8].

Применительно к России представляются следующие рекомендации (рекомендация/эффект): внедрение поведенческих инструментов/повышение доб-

ровольной уплаты без дополнительных проверок; снижение страховых взносов и НДС для добросовестного малого бизнеса и ужесточение ответственности за офшорные схемы/экономическая бессмысленность уклонения; периодические налоговые амнистии с пониженными штрафами/легализация капиталов и расширение базы; автоматичский обмен инфомацеий между бнками и ФНС в режиме реального времени/оперативное выявление аномалий; повышение налоговой культуры через прозрачность бюджетных расходов/рост доверия и добровольной уплаты [7].

Уклонение от уплаты налогов является серьезной проблемой для экономической стабильности и бюджетной безопасности России [9]. Страна занимает 4 место в мире по объему недополученных налоговых поступлений, которые оцениваются в 3–4 трлн рублей ежегодно [4]. Это требует системного улучшения методов налогового контроля. Анализ показывает, что сокращение числа выявленных преступлений не обязательно означает снижение эффективности контроля, а может свидетельствовать о росте доли крупных доначислений (более 65 %). Российские подходы к борьбе с уклонением, хотя и соответствуют мировым стандартам, отстают в области использования поведенческих технологий, автоматического обмена информацией и амнистии капиталов [6]. Изучение зарубежного опыта США, Великобритании и Германии демонстрирует, что наиболее результативными являются комбинированные стратегии, включающие технологические решения (ИИ, автоматический обмен), правовые инструменты (амнистии, санкции) и поведенческие методы (nudge) [7]. В связи с этим, для России разработаны 5 рекомендаций, призванных существенно снизить уровень уклонения от налогов. Недоверие к власти и непонимание роли налогов в обществе порождают желание уйти от ответственности, прибегая к любым доступным способам, будь то лазейки в законе или прямое нарушение [10]. Чтобы переломить эту тенденцию, необходимо сосредоточиться не только на ужесточении контроля, но и на открытости в расходовании государственных средств и создания более удобной системы налогообложения.

**Использованная литература**

1. РАНХиГС. Оценка теневой экономики и налоговых потерь в Российской Федерации: аналитический доклад / РАНХиГС; совместно с Росстатом. – Москва: Изд-во РАНХиГС, 2024. – 48 с.

2. Росстат; Минфин России. Сводные статистические отчеты по налоговым правонарушениям в Российской Федерации за 2019–2024 гг.: статистический сборник. – Москва: Росстат, 2024. – 98 с.

3. Зарубина, Е. С. Налоговый контроль в системе финансового мониторинга / Е. С. Зарубина, А. В. Кузнецов. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2023. – № 4. – С. 58–71.

4. Alstadsæter, A. Tax Evasion and Inequality / A. Alstadsæter, N. Johannesen, G. Zucman. – Текст: непосредственный // American Economic Review. – 2019. – Vol. 109, №. 6. – P. 2073–2103.

5. Федеральная налоговая служба России. Итоги контрольной работы за 2023 год: отчет / ФНС России. – Москва, 2024. – 112 с.

6. OECD. Tax Administration 2023 : Comparative Information on OECD and other Advanced and Emerging Economies / OECD. – Paris: OECD Publishing, 2023. – 280 p. – Раздел по США. – ISBN 978-92-64-12345-6.

7. Behavioural Insights Team. The Behavioural Economics of Tax Compliance : report / Behavioural Insights Team; HMRC. – London: HMRC, 2021. – 52 p.

8. Bundesministerium der Finanzen. Bericht zur Steueramnestie und zum Ankauf von Bankdaten : Bericht / Bundesministerium der Finanzen. – Berlin: BMF, 2023. – 15 S.

9. Alstadsæter, A. Tax Evasion and Inequality / A. Alstadsæter, N. Johannesen, G. Zucman. – Текст : непосредственный // American Economic Review. – 2019. – Vol. 109, No. 6. – P. 2073–2103.

10. International Monetary Fund. Fiscal Monitor : Combatting Tax Evasion / IMF. – Washington, D.C.: IMF, October 2023. – 45 p.

Гоголева В. Р.
Студентка группы ОБ-38.03.04.01-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Среди налогов, которые уплачивают физические лица, лидирующую позицию по объему поступлений занимает налог на доходы физических лиц. Этот налог – один из ключевых источников доходов бюджета как в Российской Федерации, так и в большинстве других государств.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) представляет собой прямой налог, взимаемый с доходов физических лиц в Российской Федерации. Его правовой режим закреплён в главе 23 Налогового кодекса РФ (ст. 207–233). НДФЛ – основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтвержденных расходов, в соответствии с действующим законодательством [4, с. 250].

Плательщиками НДФЛ выступают физические лица, получающие доходы на территории РФ. В их число входят: налоговые резиденты РФ (лица, находящиеся в стране не менее 183 дней в течение 12 предшествующих месяцев); налоговые нерезиденты РФ (лица, получающие доходы в России, но не соответствующие критерию резидентства).

Объектом налогообложения выступают доходы физического лица в денежной и натуральной форме, а также в виде материальной выгоды. При этом налогообложению подлежат не все поступления, а лишь те, которые прямо указаны в Налоговом кодексе как налогооблагаемые.

К доходам, облагаемым НДФЛ, относятся:

– заработная плата, премии и иные выплаты по трудовым договорам;

– вознаграждения по гражданско-правовым договорам;

– доходы от продажи имущества (при условии, что срок владения им менее установленного законом – 3 или 5 лет);

– доходы от сдачи имущества в аренду;

– процентные доходы по вкладам (сверх необлагаемого минимума);

– дивиденды;

– выигрыши и призы (сверх установленного необлагаемого порога);

– иные доходы, перечисленные в Налоговом кодексе.

При этом не облагаются НДФЛ следующие виды доходов:

– государственные пособия (в том числе по беременности и родам, уходу за ребёнком);

– государственные пенсии;

– алименты;

– подарки от близких родственников;

– компенсации, связанные с возмещением вреда здоровью по суду;

– выходное пособие при увольнении в пределах установленных законодательством размеров;

– иные доходы, указанные в ст. 217 НК РФ.

Порядок уплаты налога зависит от источника дохода:

– если доход выплачивается работодателем (или иным налоговым агентом), он самостоятельно исчисляет, удерживает и перечисляет НДФЛ в бюджет;

– если доход получен без участия налогового агента (например, от продажи имущества, сдачи жилья в аренду), физическое лицо обязано самостоятельно подать декларацию по форме 3-НДФЛ до 30 апреля года, следующего за отчётным, и уплатить налог до 15 июля того же года.

Таким образом, НДФЛ охватывает широкий круг доходов физических лиц, при этом законодательство предусматривает как налогооблагаемые, так и необлагаемые виды поступлений, а также дифференцированную систему ставок в зависимости от статуса плательщика и размера дохода.

НДФЛ занимает ключевое место среди источников государственного дохода, существенно опережая другие налоговые поступления по своей значимости. В структуре бюджетных доходов всех уровней именно подоходный налог формирует наибольшую долю поступлений. Для наглядной демонстрации роли НДФЛ в бюджетной системе приведем динамику его поступлений в консолидированный бюджет РФ, а также анализ его доли в доходах консолидированного бюджета РФ за 9 месяцев (январь–октябрь) 2025 г (рис. 1 и 2).

Круговая диаграмма демонстрирует распределение налоговых поступлений по видам налогов, где чётко видны доли каждого из них в общем объёме. Наибольшую долю занимают НДС (21,8 %), НДПИ (21,4 %), налог на прибыль (20,6 %) и НДФЛ (19,4 %), что подчёркивает их ключевую роль в формировании доходной части бюджета. Также заметны доли акцизов (1,1 %), имущественных налогов (4,7 %) и остальных налогов и сборов (11,0 %), которые дополняют общую картину структуры налоговых поступлений.

Особого внимания заслуживает блок, посвящённый НДФЛ: за январь–октябрь 2025 года поступления этого налога составили 7,2 трлн рублей, что свидетельствует о значительном вкладе доходов физических лиц в бюджетную

систему страны. Темп роста поступлений НДФЛ составил +15,35 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущих лет, что указывает на положительную динамику и эффективность действующей налоговой политики в части налогообложения доходов населения.

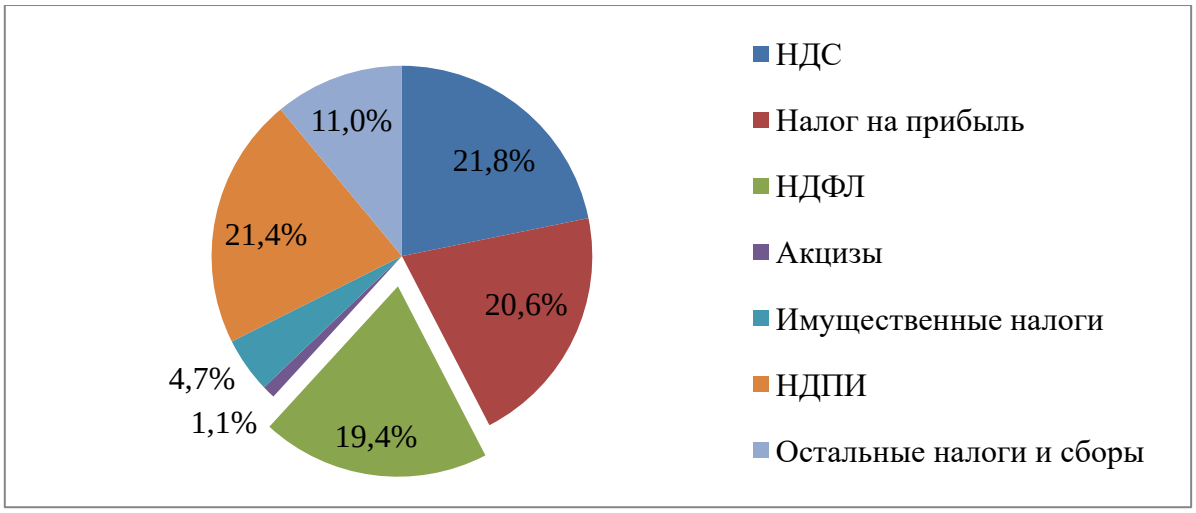



**Рис. 1. Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ за январь–октябрь 2025 года[38]**

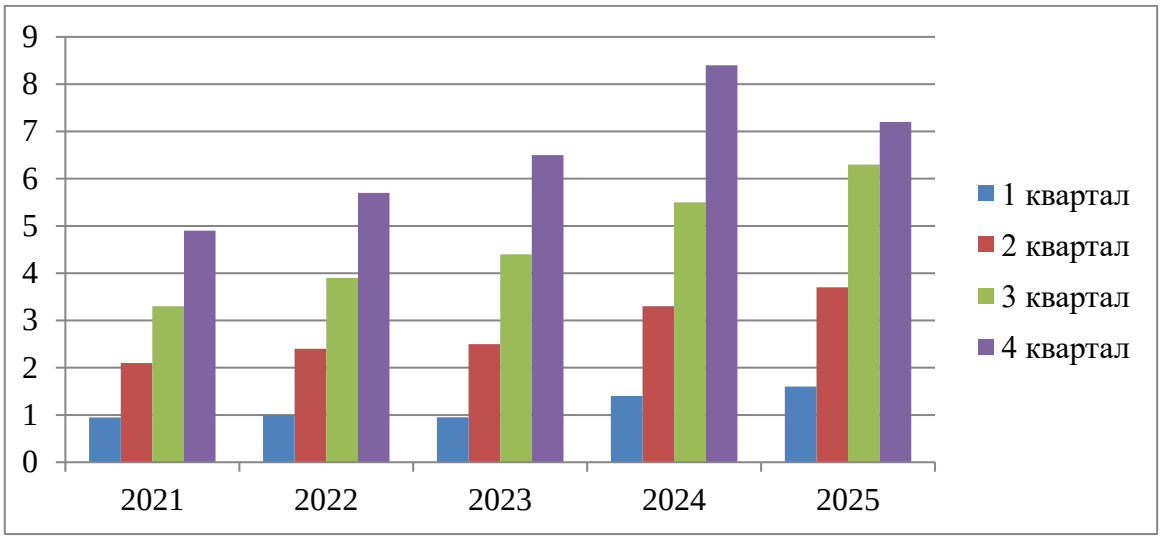



**Рис. 2. Динамика поступлений НДФЛ (нарастающим итогом) в консолидированный бюджет за 2021–2025 гг., трлн руб.**

График динамики поступлений (нарастающим итогом) за период с 2021 по 2025 год наглядно демонстрирует устойчивый рост налоговых поступлений. Высота столбцов, отражающих объёмы поступлений по годам, показывает постепенное увеличение доходной базы бюджета. Тенденция к росту прослеживается на протяжении всего анализируемого периода, что может быть связано

[38] Аналитический портал ФНС России. – URL – URL:https://analytic.nalog.gov.ru/

с экономическими факторами: ростом доходов населения, улучшением собираемости налогов, а также совершенствованием налогового администрирования.

В целом, представленная визуализация позволяет сделать вывод о сбалансированности структуры налоговых поступлений и устойчивости бюджетной системы РФ. Высокие показатели по НДФЛ и другим ключевым налогам свидетельствуют о стабильном экономическом развитии и эффективности фискальной политики государства. Динамика поступлений подтверждает тенденцию к увеличению доходной базы, что создаёт предпосылки для финансирования государственных программ и обеспечения макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе.

Механизм взимания НДФЛ обладает значительным регулирующим потенциалом. С одной стороны, он может способствовать более взвешенному и рациональному распоряжению личными финансами граждан. С другой – служит инструментом социальной политики: за счет перераспределения налоговых поступлений возможно оказывать поддержку наиболее уязвимым группам населения, имеющим низкий уровень социальной защищенности. Таким образом, НДФЛ выступает не только как фискальный инструмент, но и как средство балансировки социально-экономических процессов.

НДФЛ заслуженно считается одним из наиболее эффективных налоговых инструментов. Ключевое преимущество этого налога – минимальная возможность уклонения от его уплаты. Процедура расчета НДФЛ отличается прозрачностью и доступностью:

– налоговые ставки закреплены на законодательном уровне и не подлежат произвольному изменению;

– перечень объектов налогообложения четко определен;

– методика формирования налоговой базы регламентирована и однозначна.

Благодаря этим характеристикам НДФЛ удобен с точки зрения администрирования и контроля. Тем не менее, в российском обществе данный налог остается предметом оживленных дискуссий и противоречивых оценок.

Важнейшим принципом налога на доходы физических лиц стало равенство налогоплательщиков перед законом вне зависимости от социальной принадлежности, в связи с чем ставки налога были едиными для всех до 2025 года. Налоговая реформа 2024 года изменила НК РФ и ввела прогрессивную шкалу НДФЛ[39].

[39] Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 12.07.2024 № 176-ФЗ (последняя редакция). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_480697/

Вместо привычной плоской шкалы подоходного налога 13–15 % ввели прогрессивную, по которой ставка НДФЛ зависит от размера годового дохода налогоплательщика. В пункте 1 статьи 224 НК РФ указаны пять вариантов ставок: 13, 15, 18, 20 и 22 % [1]. Реформа подоходного налогообложения преследовала несколько стратегических целей: усиление вклада НДФЛ в наполнение бюджетной системы, побуждение налогоплательщиков к легализации доходов (в особенности лиц с высокими заработками), оптимизация процедур уплаты налога и снижение административных издержек, связанных с его администрированием.

В таблице 1 представлены ключевые преимущества и недостатки, присущие прогрессивной и плоской шкалам подоходного налогообложения.

**Таблица 1 - Преимущества и недостатки прогрессивной и плоской шкалы подоходного налогообложения**

| **Плоская шкала налогообложения** | |
|---|---|
| **Преимущества** | **Недостатки** |
| Социальная справедливость | Риск ухода доходов в тень |
| Стабильные доходы бюджета | Снижение стимулов к труду и инвестициям |
| Стимулирование потребления | Иллюзия справедливости |
| **Прогрессивная шкала налогообложения** | |
| **Преимущества** | **Недостатки** |
| Простота в администрировании | Возможное неравенство |
| Относительно невысокий и предсказуемый уровень налогообложения по сравнению с другими подходами | Отсутствие оптимального уровня налоговых поступлений |
| Стимулирование легализации доходов | |

Необходимость модернизации налога на доходы физических лиц была продиктована его значимым местом в структуре налоговой системы государства, которое проявляется через две ключевые функции – фискальную и социальную. Фискальная составляющая призвана гарантировать формирование доходной базы бюджетов всех уровней, обеспечивая тем самым финансирование важнейших государственных нужд: от здравоохранения и образования до реализации социальной политики и поддержания функционирования государственного аппарата. Социальная функция нацелена на смягчение социального неравенства, повышение благосостояния граждан и корректировку реальных доходов населения.

Несмотря на наблюдаемый рост налоговых поступлений в федеральный бюджет в свете реформирования, современная налоговая система не может считаться полностью совершенной. В современной системе налогообложения доходов физических лиц выявлена существенная проблема: непропорциональное распределение налоговой нагрузки, которое особенно затрагивает категории населения с доходами ниже среднерегионального уровня. Подобная ситуация ставит под сомнение как эффективность действующей системы налогообложения,

так и соблюдение принципа социальной справедливости в сфере налогового регулирования.

До 1 января 2025 года применение базовой ставки НДФЛ в диапазоне 13–15 % оказывало системное негативное влияние на социально-экономическое положение малообеспеченных групп населения и макроэкономические показатели страны в целом.

Ключевой изъян текущего механизма заключается в отсутствии дифференциации налоговой нагрузки с учетом регионального уровня доходов. В результате налогоплательщики с низкими и средними доходами несут сопоставимое налоговое бремя с более обеспеченными гражданами, что снижает их располагаемые доходы, а также ограничивает потребительскую активность.

Усиление налогообложения групп населения с низким уровнем среднедушевого дохода провоцирует сокращение платежеспособного спроса, что имеет следующие последствия:

– снижение потребительского спроса на товары отечественных производителей. Поскольку свыше 80 % трудового населения направляют основную часть доходов на обязательные и продовольственные расходы, любое уменьшение располагаемых средств ведет к сокращению объемов потребления и снижению выручки предприятий реального сектора;

– сдерживание экономического роста. В условиях перманентного сжатия денежной массы ограниченный платежеспособный спрос становится ключевым фактором замедления деловой активности и снижения темпов прироста ВВП;

– ухудшение макроэкономической динамики. Совокупное воздействие данных факторов формирует негативную обратную связь: снижение доходов ведет к сокращению потребления, что в свою очередь вызывает падение выручки предприятий и, соответственно, уменьшение налоговых поступлений в бюджет.

Выявленные проблемы свидетельствуют о необходимости дальнейшего реформирования механизма НДФЛ с учетом:

– региональной дифференциации доходов населения;

– прогрессивной шкалы налогообложения, позволяющей снизить нагрузку на малообеспеченные категории граждан (так, например, можно ввести нулевую ставку для граждан с доходами ниже прожиточного минимума, либо сочетать прогрессивную шкалу с прямыми денежными выплатами или субсидиями на базовые нужды);

– расширения социальных налоговых вычетов, компенсирующих базовые расходы домохозяйств.

Реализация данных мер позволит:

– повысить социальную справедливость налоговой системы;

– стимулировать потребительский спрос;

– создать условия для устойчивого экономического роста.

Таким образом, оптимизация НДФЛ должна рассматриваться не только как инструмент фискальной политики, но и как механизм стимулирования внутреннего спроса – ключевого драйвера развития национальной экономики.

Кроме того, одним из перспективных направлений совершенствования налогообложения доходов физических лиц выступает индексация размеров налоговых вычетов с привязкой к величине прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда с учетом уровня инфляции. Данная мера позволит обеспечить адресную финансовую поддержку социально уязвимых категорий граждан, а также в полной мере реализовать регулирующую функцию налогов.

Ключевым инструментом оптимизации налогового бремени может стать введение необлагаемого минимума, который устранит диспропорции в распределении налоговой нагрузки и обеспечит соблюдение принципа пропорциональности налогообложения.

Механизм применения необлагаемого минимума целесообразно основывать на индивидуальной оценке имущественного положения налогоплательщика и его платежеспособности, что позволит учитывать реальную способность физического лица покрывать базовые жизненные расходы.

Одним из наиболее перспективных направлений модернизации системы налогообложения доходов физических лиц выступает установление пониженной налоговой ставки применительно к величине прожиточного минимума. Данная мера может рассматриваться в качестве приоритетной задачи при реформировании налогового механизма.

Концепция необлагаемого налогом минимального дохода обладает существенной социальной значимостью и соответствует фундаментальным принципам правового государства. С финансово-правовой точки зрения она коррелирует с базовым правом человека на жизнь, которое признается высшей ценностью в системе прав и свобод. Введение пониженной ставки в сочетании с прогрессивной шкалой налогообложения (в диапазоне 15–22 %) способно обеспечить:

– справедливое распределение налогового бремени;

– сохранение финансовой нагрузки на налогоплательщиков с невысоким уровнем доходов;

– дифференцированный подход к налогообложению в зависимости от объема финансовых активов.

Таким образом, предложенный механизм позволяет:

– соблюсти принцип социальной справедливости;

– минимизировать фискальное давление на малообеспеченные слои населения;

– сохранить достаточный уровень налоговых поступлений за счет более платежеспособных категорий граждан.

Реализация данной концепции может стать ключевым элементом сбалансированной налоговой политики, сочетающей фискальные интересы государства с социальной защитой граждан.

Ныне действующая модель подоходного налогообложения в России в первую очередь ориентирована на удовлетворение текущих фискальных интересов государства, в то время как ее социальная функция остается недостаточно реализованной. В частности, система не в полной мере способствует достижению принципов социальной справедливости и равенства, что ставит под сомнение ее соответствие стратегическим задачам социально-экономического развития страны. В связи с этим актуализируется необходимость проведения реформ в среднесрочной перспективе.

Ключевыми направлениями трансформации выступают: установление необлагаемого минимума на уровне официального прожиточного минимума для трудоспособного населения; усиление мер ответственности за нарушения налогового законодательства.

Для формирования социально ориентированной рыночной экономики требуется последовательное совершенствование механизмов налогообложения доходов физических лиц. Это предполагает постепенный переход к прогрессивной шкале налогообложения, а также пересмотр подходов к определению величины необлагаемого минимума. Стратегической задачей государства становится выстраивание такой системы распределительных отношений, при которой экономический рост будет неразрывно связан с повышением благосостояния большинства граждан.

**Использованная литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 15.12.2025).

2. Балынин, И. В. Социально-справедливое совершенствование налогообложения доходов и имущества физических лиц в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. – 2024. – №2. – С. 43–54.

3. Воловиков, В. В. Сравнительный анализ смешанной и пропорциональной систем налогообложения в Российской Федерации // Прогрессивная экономика. – 2024. – №3. – С. 36–45.

4. Налоговая система Российской Федерации : учебник / М. М. Шадурская, Е. А. Смородина, И. В. Торопова, М. И. Львова, А. Г. Лачихина ; под общ. ред. М. М. Шадурской; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020 – 254 с.: ил. – (Учебник УрФУ). – Библиогр.: с. 250–252. – 400 экз.

5. Налогообложение физических лиц: учебник для вузов / под редакцией Л. И. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 322 с. – (Высшее образование).

6. Хайруллова, А. И. Налогообложение физических лиц: учебное пособие / А. И. Хайруллова, В. И. Насырова, А. Р. Хафизова. – Казань: Казан. ун-т, 2023. – 100 с.

7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России / [Электронный ресурс] – URL: https://analytic.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 10.01.2026).

Горяинова Е. А.
Студентка группы: ОС-38.05.01.-31
Научный руководитель: Кутяшова Е. В.,
к.э.н, доцент, зав. кафедрой «Экономика»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КРИМИНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Криминальная, или «черная», экономика представляет собой сегмент теневой экономики, связанный с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, запрещенных законом. Она включает наркоторговлю, торговлю оружием, отмывание денег и организованную преступность, подрывает основы легальной экономики и национальной безопасности [1].

Проблема криминализации экономических отношений приобретает особую актуальность в условиях глобализации и цифровой трансформации финансовых систем. По данным МВД России, только за январь–сентябрь 2025 года сумма материального ущерба от экономических преступлений достигла 266 млрд рублей, что на 20 % превышает аналогичный показатель предыдущего года. Эти цифры отражают лишь официально зарегистрированную часть криминальной активности. Тогда как реальные масштабы черной экономики существенно больше [1].

В современной экономической науки сохраняется терминологическая неопределенность в разграничении понятий «теневая экономика», «неформальная экономика» и «криминальная экономика».

Цель данной статьи – уточнить сущность криминальной экономики как самостоятельного феномена. Проанализировать ее институциональную структуру и выявить современные тенденции трансформации.

Актуальность темы в 2026 году обусловлена цифровизацией преступности: даркнет-рынки и криптовалюты позволяют масштабировать операции, а глобализация усиливает транснациональный характер угроз. По оценкам ООН, объем черной экономики достигает 1,6–2,5 трлн долларов США ежегодно (2–5 % мирового ВВП), в России – около 4–6 % ВВП(примерно 6–8 трлн рублей по данным на 2025 год.) Это приводит к потерям бюджета, росту коррупции и ослаблению институтов.

Криминальная (чёрная) экономика – это часть теневой экономики, которая связана с деятельностью, запрещённой законом, так как её результаты представляют угрозу для жизни и деятельности людей, препятствуют нормальному функционированию государства, наносят вред обществу или природе. Такая деятельность полностью исключена из официальной экономической жизни, поскольку считается несовместимой с ней и разрушающей её [2].

Эволюция прошла три этапа:

1. Доиндустриальный: локальная преступность (контрабанда, грабежи).

2. Индустриальный (XIX–XX): организованные синдикаты (итальянская мафия, американская «Чикаго»).

3. Постиндустриальный (с1990-х): цифровизация отмывание через крипту, кибермошенничество, нарколаборатории в даркнете [2].

Ключевое отличие криминальной экономики от теневой заключается в принципиальной невозможности легализации определенных видов деятельности. Как справедливо отмечается в учебной литературе, «криминальная экономика», в отличие от теневой, создает продукты и услуги, которые либо в принципе неприемлемым для общества (производство контрафакта, фальшивомонетчество, сутенерство и др.), либо разрешены для производства только узкому кругу агентов. Эта деятельность не может быть легализирована в принципе, она подлежит только ликвидации [3].

Криминальная экономика в качестве ресурсной базы использует криминальный капитал, который идентичен капиталу экономическому по материально-вещественному составу (включает производственные мощности, информационные технологии, оборотные средства), но имеет принципиальные отличия по двум основаниям.

Первое отличие – ликвидность. Сделка по смене собственника легального бизнеса возможна с любым платежеспособным претендентом, тогда как криминальный бизнес передается только «своим». Второе отличие – ограниченность прав владельца криминального капитала. Криминальный бизнес, номинально принадлежащий определенному лицу, реально подчинен лидерам преступного сообщества, которые обладают правом «вето» на любые решения владельца капитала [4].

Организационной единицей криминальной экономики является не отдельное криминальное предприятие, а преступное сообщество. Отдельная артель по производству запрещенного товара не самостоятельна, поскольку не может выйти на открытый рынок страховых услуг, кредитования, экспедиционных услуг, складского хозяйства, сбыта – ей нужны закрытые криминальные рынки. Это уподобляет криминальную фирму структурному подразделению в рамках сложно организованной фабрики.

Криминальная экономика – это часть теневой экономики, связанная с осуществлением деятельности, которая нарушает закон и представляет общественную опасность. Её структура включает несколько взаимосвязанных элементов и сфер деятельности [4].

Незаконные экономические отношения в сфере легальной экономической деятельности (экономическая преступность и административные правонарушения). К ним относятся преступления в экономической сфере, носящие корыстный ха-

рактер, но не связанные напрямую с производством (например, взяточничество, мошенничество, хищения, вымогательство).

Скрытая экономика – разрешённая законом деятельность, которая официально не показывается или преуменьшается субъектами в целях уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или выполнения законных обязательств.

Сфера нелегального бизнеса, связанного с производством, реализацией и потреблением нормальных товаров и услуг без лицензии и специального разрешения.

Сфера нелегальной (неформальной) занятости.

Сфера нелегального бизнеса, связанного с производством, реализацией и потреблением запрещённых товаров и услуг, при котором имеет место трудовой процесс, а выпускаемые товары и услуги имеют эффективный рыночный спрос. К таким видам деятельности относятся производство и продажа оружия, наркобизнес, контрабанда, азартные игры, проституция и др.

Сфера уголовного промысла – извлечение криминальных доходов на базе систематического совершения традиционных общеуголовных преступлений (профессиональная преступность).

Сфера услуг, связанных с применением или угрозой применения насилия в экономических отношениях (заказные убийства, криминальный терроризм). Цель – силовое обеспечение функционирования криминальной экономики, подавление конкуренции и социального контроля.

Сфера создания, толкования, применения, исполнения теневых (неформальных) норм, регулирующих сферу криминальной экономической деятельности.

Незаконные экономические отношения в сфере политического рынка,

Незаконные экономические отношения в системе государственной и муниципальной службы в связи с осуществлением экономической деятельности, принятием и исполнением экономически значимых [5].

Концепция криминальной экономики ориентирована на исследование причин, механизмов экономических общественно опасных явлений, а также предупреждение и пресечение общественно опасной активности.

Современный этап развития криминальной экономики характеризуется активной интеграцией цифровых технологий. Как показывает исследование, наркокартели все чаще рассматривают платежи в биткоине как способ отмывания денег. В 2025 году OFAC официально признало использование криптовалют мексиканским картелем «Синалоа». Крупнейшие китайские подпольные лаборатории по производству наркотического сырья получили свыше $26 млн в цифровых активах, а в первые четыре месяца 2025 года объем удвоился [6].

**Таблица 1 - Статистика на основе отчетов ООН и Росмониторинга**

| Компонент | Доля | Глобальный объем (млрд долл./год) | Примеры |
|---|---|---|---|
| Наркоторговля | 45 | 500–600 | Синтетика из Китая |
| Киберпреступность | 25 | 200–300 | Фишинг |
| Отмывание денег | 15 | 150–200 | Криптообменники |
| Рэкет/контрабанда | 10 | 100–150 | Сигареты,лес |
| Иное | 5 | 50–100 | Оружие, люди |

По состоянию на сентябрь 2024 года около 60 % криптоплатежей производителям наркотических средств были совершены в биткоине, порядка 30 % прошли через блокчейен TRON и 6 % пришлось на Ethereum. Из 120 лабораторий прекурсоров, охватывающий 26 городов и 16 провинций Китая, 97 % предлагают оплату в криптовалютах [6].

Современная криминальная экономика характеризуется высокой степенью интеграции с легальным сектором. Как отмечается в зарубежных исследованиях, происходит трансформация криминальной экономики от грабежей до участия в транснациональных криминальных потоках с задействованием высокопоставленных чиновников. Этот процесс требует междисциплинарного подхода к изучению феномена, задействования философских, социологических и психологических подходов [7].

Масштабы криминальной экономики представляют серьезную угрозу экономической безопасности государства. По данным прокуратуры Саратовской области, за 5 месяцев 2025 года зафиксировано 603 преступления экономической направленности, из которых 410 относятся к категории тяжких и особо тяжких. Наибольшее количество преступлений совершено против собственности, в сфере экономической деятельности, против государственной власти и интересов государственной службы [8].

Криминализация экономики ведет к подрыву рыночной конкуренции, снижению инвестиционной привлекательности, деформации структуры производства и потребления. Как отмечают исследователи, существует прямая связь между криминализацией экономики и уровнем экономической безопасности страны [8].

Таким образом, криминальная экономика представляет собой сложный институциональный феномен, принципиально отличающийся от теневой и неформальной экономики. Ее ключевые характеристики – невозможность легализации, особая природа криминального капитала, преступное сообщество как основная организационная единица, мафиозно-клановый тип связей. Современный этап развития криминальной экономики характеризуется активной цифровизацией, децентрализацией организационных структур и углублением интеграции с легальным сектором. Эти тенденции требуют совершенствования механизмов противодействия, включая развитие международного сотрудничества, повышение эффективности финансового мониторинга и адаптацию правоохранительных органов к новым вызовам.

**Использованная литература**

1. Латов, Ю. В. Лекция по теме «Криминальная экономика» / Ю. В. Латов // Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань, [б. г.]. – С. 250.

2. Радаев, В. В. Лекция по теме «Сегментация неформальной экономики» / В. В. Радаев // Казанский национальный исследовательский технологический университет. – Казань, [б. г.]. – С. 135.

3. Убойная децентрализация: как картели и лаборатории переходят на крипту / ForkLog. – 2025. – С. 5.

4. Структура криминальной экономики // Национальная экономическая энциклопедия. – 2016. – С. 55.

5. Ущерб от экономических преступлений за 9 месяцев превысил 266 млрд рублей // Уголовный процесс России. – 2025. – С. 7.

6. Прокуратура Саратовской области. Прокуратура Саратовской области проанализировала сведения о преступлениях экономической направленности за 5 месяцев 2025 года / Прокуратура Саратовской области. – Официальный сайт Генеральной прокуратуры РФ. – 2025. – С. 2.

7. Найденов, А. С. Эволюция взглядов западных ученых в понимании криминальной экономики / А. С. Найденов, И. А. Кривенко // Журнал экономической теории. – [Б. м.]. – С. 10.

8. Кулешова, Н. О. Криминализация экономики как угроза экономической безопасности / Н. О. Кулешова // Экономическая безопасность социально-экономических систем: вызовы и возможности: материалы конференции. – 2018. – С. 35.

Губкина А. В.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»,
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ: ПРАКТИКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ ИЗ ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН (КИТАЙ, ОАЭ) И ЗАПАДНЫЕ СТАНДАРТЫ (ESG) В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

В последние годы мировая экономика переживает период значительных структурных изменений, обусловленных глобальными геополитическими трансформациями. Санкционная политика, инициатором которой стали враждебно настроенные страны, привела к нарушению устоявшихся логистических, финансовых и корпоративных цепочек, что оказало существенное влияние на российскую экономическую систему. Ограничение доступа к западным рынкам капитала и ужесточение регуляторных требований, продиктованных стандартами ЕС и США, сделали их достижение не только технически сложным, но и политически проблематичным. В этих условиях Россия предприняла стратегический маневр, направленный на уменьшение зависимости от традиционных рынков и источников капитала, увеличение числа стран, с которыми осуществляются внешнеторговые сделки, поиск новых партнёров и развитие различных форм международного взаимодействия и углубление сотрудничества с рядом государств, в частности, с Китаем и Объединенными Арабскими Эмиратами.

Именно поэтому возникает необходимость сопоставление различных стратегических подходов к управлению капиталом в трех различных контекстах: западной (англо-американской и европейской) модели, модели Китайской Народной Республики и модели Объединённых Арабских Эмиратов, с последующей оценкой их адаптивности к условиям современной российской экономики. Основное внимание в этой работе уделяется фундаментальным различиям в системе взаимодействия государства, бизнеса и общества при принятии инвестиционных решений.

Также дополнительным аспектом, является многочисленные изменения после 2022 года, когда Россия столкнулась с необходимостью выработки суверенных подходов к оценке ответственности бизнеса, опираясь на опыт стран, сохранивших конструктивное экономическое взаимодействие.

К масштабному введению санкций по всему миру в настоящее время мир переживает экологический кризис, вызванный изменением климата, истощением

ресурсов и деградацией окружающей среды, что требует масштабных мер по смягчению последствий и адаптации.

Поскольку глобальный экологический кризис может негативно сказаться на экономическом развитии, крайне важно найти пути обеспечения устойчивого развития, которое является основой для построения современной экономической системы и решения экологических и климатических проблем. Правительства по всему миру разрабатывают стратегии (например, по сокращению выбросов парниковых газов) для борьбы с изменением климата и содействия устойчивому развитию.

Поэтому концепция ESG становится более ценным для инвесторов, позволяющим избежать дополнительных рисков. Различия КСО и ESG состоит в том, что первая задает концептуальные ориентиры развитию компаний (ответственных за экологические и социальные аспекты), тогда как ESG применяется для количественной оценки соответствующих концепций в показателях измерения, представляет открытые критерии для принятия решений потенциальным инвесторам. С социальной точки зрения, акцент делается на признание ценности и важности каждого работника в организации для оценки среды в бизнесе. С точки зрения государственного управления, активно разрабатываются кодексам деловой этики компаний, которые должны соответствовать этическим стандартам общества. В настоящее время уже существуют сотни протоколов измерений эффективности и стандартом раскрытия корпоративной информации ESG, но, несмотря на их множественность, ведущими остаются несколько важных характеристик, так, например отношение к работкам, окружающая среда, права человека, кооперативное управление. Применение принципов ESG оказывает глубокое влияние на финансовые рынки, при котором изменяется решения, связанные с инвестициями, так и структуру рынка.

Китайская Народная Республика на протяжении десятилетий разрабатывает и совершенствует комплексную систему мониторинга и контроля, направленную на обеспечение социально-политической стабильности в условиях стремительного экономического роста. Китайская модель управления капиталом состоит из трёх взаимосвязанных принципах, совокупность которых образует альтернативу как классической рыночной модели распределения инвестиций, так и ESG-ориентированной её модификации.

Первый принцип заключается в том, что любое инвестиционное в конечном счёте оценивается по его вкладу в достижение стратегических целей, формулируемых на уровне пятилетних планов и партийных съездов. Несмотря на то, что нет понятия и не может существовать категория устойчивости сама по себе. Она является частью более широких понятий, таких как «национальная безопасность», «социальная стабильность» и «качественное развитие».

Второй принцип состоит в доминировании государственной финансовой системы над рыночными механизмами капитала. В Китае государственные банки контролируют значительную долю кредитных ресурсов и являются основными проводниками государственной инвестиционной политики. Это говорит, что стоимость и доступность капитала для предприятий определяются не столько рыночной оценкой рисков и доходности, сколько административными сигналами.

Третьим принципом является многоуровневая система государственного предпринимательства, при которой государственные предприятия центрального и местного подчинения функционируют одновременно как коммерческие субъекты и как инструменты реализации государственной политики. В отличие от западной модели, где государство выступает внешним регулятором по отношению к частному бизнесу, в Китае государство является крупнейшим собственником и инвестором, что позволяет ему напрямую направлять капитал в стратегические сектора, не прибегая к рыночным стимулам и ESG. Государство не просто создаёт условия для частных инвестиций, но само выступает крупнейшим инвестором, стратегом и оценщиком результатов. ESG-инструментарий в такой системе выполняет двойную функцию: внутри страны он адаптируется под плановые показатели и становится частью бюрократической вертикали контроля, а вовне служит мостом к глобальным рынкам капитала, позволяя привлекать иностранные инвестиции в те сектора, которые государство определило как приоритетные.

В отличие от китайской модели, эмиратская модель имеет свои особенности. Один из главных элементов – рабочая группа по устойчивому финансированию ОАЭ (SFWG). Она объединяет финансовых регуляторов, министерства и финансовые рынки. За её работу отвечает Управление по регулированию финансовых услуг (FSRA) в Абу-Даби. SFWG была создана в 2020 году и уже выпустила Руководящие принципы устойчивого финансирования. Группа работает над тем, чтобы компании учитывали экологические, социальные и управленческие факторы (ESG) в своей работе. Они разрабатывают стандарты, которые затем внедряются через рыночные механизмы. ОАЭ не заставляют компании следовать этим стандартам, а создают условия, при которых учитывать ESG становится выгодно. К декабрю 2025 года SFWG представила четвёртый отчёт, в котором рассказала о прогрессе в четырёх областях: устойчивое корпоративное управление, раскрытие информации, национальная система устойчивого финансирования и планирование перехода к зелёной экономике.

ОАЭ не управляет компаниями напрямую, как это делает Китай. В ОАЭ решения о том, как распределять капитал, принимаются на рынке, но при этом созданы правила, которые делают выгодным учёт экологических и социальных факторов. Это похоже на западную модель, где рыночные механизмы играют ключевую роль.

Американская и западная модели ESG возникли под воздействием ряда системных факторов, которые определили их внутреннюю логику и уязвимости. Ключевым фактором стало управление десятками триллионов долларов активов тремя крупнейшими инвестиционными компаниями – BlackRock, Vanguard и State Street. Их перекрестное владение акциями большинства публичных корпораций и доминирование пассивных индексных стратегий сформировали уникальный механизм влияния на корпоративную политику. В этих условиях ESG-критерии стали инструментом для стандартизации оценки эмитентов, позволяя крупным инвесторам устанавливать единые требования ко всем компаниям в их портфелях без глубокого анализа специфики каждого бизнеса.

Одной из ключевых особенностей западной модели стало смещение акцента ESG в сторону климатической и социальной повестки, что отражает приоритеты институциональных инвесторов и регуляторов Европейского союза.

Западная система финансирования для устойчивого развития прошла долгий путь. Она стала сложной и включает в себя множество правил и стандартов, которые должны соблюдать компании. Основные элементы этой системы включают стандарты Глобальной инициативы по отчетности, стандарты Совета по стандартам учета в области устойчивого развития и рекомендации Целевой группы по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом. Также есть много рейтингов от компаний, таких как MSCI и Sustainalytics, которые оценивают, насколько хорошо компании управляют своим влиянием на окружающую среду и общество.

Особенность западного подхода в том, что он полагается на рыночные механизмы и добровольное раскрытие информации. Однако в последние годы требования к отчетности стали строже, особенно в Европейском союзе, где есть специальные правила по корпоративной отчетности в области устойчивого развития.

Несмотря на свои преимущества, западная модель имеет свои ограничения. Она работает лучше в развитых странах, где компании и государства имеют определенные условия. Например, процедуры могут быть слишком сложными и дорогими, а также предполагается, что интересы мелких акционеров важнее интересов государства. Это может не совпадать с тем, как устроена экономика в других странах, где государство играет более активную роль в распределении денег.

Перед Россией стоит непростой выбор, который заключается в том, чтобы либо вернуться к зависимости от глобальных ESG-стандартов, которые контролируются западными финансовыми институтами, либо разработать собственную модель управления капиталом. В этой модели критерии общественной полезности бизнеса будут определяться национальным государством с учётом долгосрочных интересов развития. Опыт Китая показывает, что такая модель

не только возможна, но и может успешно интегрироваться в глобальную экономику. Главное условие – государство должно сохранять контроль над ключевыми элементами финансовой системы и не передавать функции стратегического планирования внешним рейтинговым агентствам. Для России, учитывая её наследие олигархического капитализма 1990-х годов и ослабление внешнеэкономических связей после 2022 года, оптимальной стратегией может стать постепенное создание гибридной модели. Эта модель объединит китайский принцип государственного контроля над инвестиционными приоритетами с элементами эмиратского подхода к формированию прозрачной и предсказуемой регуляторной среды для бизнеса. В России уже запущены такие инициативы, как ЭКГ-рейтинг и Стандарт общественного капитала бизнеса. Однако для успешной реализации этой модели государство должно не только оценивать, но и активно участвовать в стратегическом инвестировании, направляя капитал в те сектора и проекты, которые считаются приоритетными для национальной устойчивости – экологической, демографической и технологической.

Таким образом, Россия, формируя собственную модель, находится в уникальной точке выбора. Опыт Китая показывает, что суверенность не означает изоляции. Опыт ОАЭ – что государство может быть эффективным катализатором ответственного финансирования. Опыт Запада предостерегает от перекосов в ущерб качеству управления. Синтез этих уроков способен дать России работающую модель ответственного управления капиталом, отвечающую как глобальным вызовам, так и национальным приоритетам. Ключевым условием успеха становится способность институционализировать связь между ответственностью бизнеса и его доступом к ресурсам развития, не утратив при этом гибкости и открытости, необходимых для интеграции в мировую экономику.

**Использованная литература**

1. China’s new Five-Year-Plan 2026-2030 | RÖDL [Электронный ресурс]. – URL: https://www.roedl.com/en/insights/china-five-year-plan-2026-2030/

2. ESG activism declines as firms rediscover fiduciary duty [Электронный ресурс]. – URL: https://thehill.com/opinion/finance/5661547-esg-putting-politics-over-pensions/?email=467cb6399cb7df64551775e431052b43a775c749&emaila=12a6d4d069cd56cfddaa391c24eb7042&emailb=054528e7403871c79f668e49dd3c44b1ec00c7f611bf9388f76bb2324d6ca5f3&utm_source=Sailthru&utm_medium=email&utm_campaign=12.30.25%20B%26E%20SL

3. TCFD Recommendations [Электронный ресурс]. – URL: https://www.fsb-tcfd.org/

4. АКРА [Электронный ресурс]. – URL: https://www.acra-ratings.ru/

5. Анализ практик ESG и управления устойчивым развитием в компаниях стран БРИКС – Исследование – Strategy Partners [Электронный ресурс]. – URL: https://strategy.ru/research/research/analiz-praktik-esg-i-upravleniya-ustojchivym-razvitiem-v-kompaniyah-stran-briks/

6. Правовые механизмы защиты публичных интересов РФ от трансграничных эффектов ESG-стандартов / Иванов И.И. и др. – М., 2023.

Домова А. Д.
Студентка группы: ОС-38.05.01.-31
Научный руководитель: Кутяшова Е. В.,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИСТОЧНИКИ И ПРИЧИНЫ КОРРУПЦИИ

Актуальность темы обусловлена несколькими факторами:

1. Глобальный масштаб проблемы. Коррупция существует во всех странах мира, хотя её формы и интенсивность различаются. Международные организации, такие как Transparency International, ежегодно публикуют индексы восприятия коррупции, демонстрируя, что ни одно государство не застраховано от этого явления.

2. Экономические потери. Коррупционные схемы приводят к неэффективному распределению ресурсов, росту издержек бизнеса, снижению инвестиционной привлекательности страны и искажению рыночных механизмов.

3. Социальные последствия. Коррупция усиливает социальное неравенство, создаёт барьеры для доступа к качественным услугам (медицине, образованию), подрывает принципы справедливости и законности.

4. Угроза национальной безопасности. В крайних проявлениях коррупция может дестабилизировать политическую систему, способствовать росту организованной преступности и ослаблять государственный суверенитет.

Вообще в науке имеется несколько подходов к пониманию и содержанию причин коррупции. Так, традиционалистский подход причин коррупции связывает с наличием силового, принудительно-волевого воздействия на общество и его подсистемы; интеракционный подход коррупцию рассматривает как следствие, порождение социального взаимодействия; диалектико-материалистический подход объясняет коррупцию совокупностью объективных и субъективных факторов при ведущей роли социально-классовых противоречий, присущих обществу на конкретном этапе его развития. Коррупция порождается множеством факторов, которые могут иметь общий или специфический характер, политическую, экономическую, правовую, нравственную и иную природу.

Определяя наиболее существенные причины коррупции, важно отметить, что одним из главных источников коррумпированности общества является общественный кризис, сопровождающийся высоким уровнем пренебрежения к праву, правовым нигилизмом, нравственной неустойчивостью. На протяжении многих веков в России доминировал авторитет не права, а власти, где единственным за коном была воля князя, царя и др. Российский менталитет пропитан насквозь

оправданием достижения цели любыми способами и средствами. Именно этими качествами обуславливается личная заинтересованность, «круговая порука» в системе государственной службы в ущерб профессионализму, компетентности и эффективности осуществления публичной власти. Подобный тип правосознания стал выгоден, интересен и даже предпочтителен [1].

В современном российском обществе этическая сторона в оценке коррупции не всегда была однозначно негативной. К примеру, часть граждан считала и считает коррупционным подход в решении бытовых не только логичным, но и обоснованным. Более того, наиболее распространенными коррупционными предрассудками, по оценкам исследователей, являются оправдания взятки за освобождение от службы в армии; получение лучшего ухода и большего внимания к себе или близкому человеку в медицинских учреждениях; получение права на вождение автомобиля без сдачи экзамена или при неудовлетворительных навыках вождения, выставление положительных аттестационных оценок при недостатке профессиональных знаний и умений; более внимательное и снисходительное отношение учителя к ребенку; поступление в престижный вуз; освобождение от наказание за преступление или его смягчение; освобождение от ответственности за любое правонарушение; получение вне очереди любых благ, «причитающихся по закону»; попустительство по работе со стороны руководителя и др.

Коррупция в России приобрела многочисленные формы и виды, а в коррупционные отношения втянуты сотни тысяч, если не миллионы россиян, что, безусловно, ослабляет государство, негативно влияет на происходящие в стране политические процессы и преобразования. И чтобы успешно бороться с той или иной разновидностью коррупции, надо знать, как она возникает, какие стадии проходит и каковы тенденции её развития. Коррупции является порождение социальных противоречий в обществе, государстве, его властных структурах. Известный ученый-криминолог В.В. Лунеев в одной из своих работ писал: «Коррупция не сводится к примитивному взяточничеству, особенно в условиях рыночной экономики, свободной торговли и демократии».

К специфическим особенностям российской коррупции следует отнести: теневую экономику, расхищение огромных богатств, высокую терпимость населения к коррупции, огромную дифференциацию между доходами самых богатых и самых бедных слоев общества, а также проникновение коррупции во все эшелоны власти. Злоупотребление общественной властью в процессе управления – это чаще всего злоупотребление в системе органов государственной власти с целью получения выгоды.

Можно выделить целый ряд условий, провоцирующих коррупционные процессы в обществе:

– правовой нигилизм значительной части населения, циничное отношение к законам, которые они (сотрудники) призваны блюсти;

– назначение на руководящие или «приносящие прибыль» должности по принципу личных связей, «личной преданности» вышестоящим начальникам или за денежное вознаграждение;

– возможность у сотрудника использования своего служебного положения и (или) должностных полномочий в корыстных целях, например неоправданно широкий спектр административного усмотрения.

Коррупция может даже и не приводить к прямому нарушению законов, но всегда проявляется в использование служебного (или иного) положения для личной выгоды вопреки общественному интересу. Можно изложить все причины возникновения и развития коррупции в Российском обществе, сведя их в пять больших групп:

1. Правовые причины: слабость закона, отсутствие ясной законодательной базы и слишком частое изменение экономического законодательства, несоблюдение норм международного права, неадекватные меры наказания за коррупционные сделки, возможность влияния на судебные решения, наличие норм, позволяющих субъективную трактовку нормативных актов.

2. Организационно-экономические причины: слабость системы контроля над распределением государственными (в особенности – природными) ресурсами, трудности управления большой территорией, громоздкий и неэффективный бюрократический аппарат, относительно низкая оплата труда служащих, дискриминация в доступе к инфраструктурным сетям, жесткий торговый протекционизм (тарифные и нетарифные барьеры), прочие формы дискриминации.

3. Информационные причины: непрозрачность государственного механизма, информационная асимметрия, отсутствие реальной свободы слова и печати, наличие оффшорных зон, отсутствие исследований проблемы коррупции.

4. Социальные причины: клановые структуры, традиции непотизма, эксплуатация «дружеских связей», блат, традиция «дарения» подарков-взяток, низкий уровень грамотности и образования.

5. Культурно-исторические причины: сложившаяся система норм бюрократического поведения; массовая культура, формирующая снисходительное отношение к коррупции; особенности исторического развития; придание малого значения понятиям честности и чести.

Основополагающим механизмом коррупции в России, с точки зрения большинства исследователей, стала приватизация государственной собственности, депутатская неприкосновенность, разделение властей, персональная уния. От-

сутствие контроля за действиями чиновника является одной из основных причин появления коррупции. Роль законов и подзаконных актов в действиях должностных лиц, чиновников в последние годы неизбежно ограничивают масштабы коррупции. Постоянно изменяющаяся обстановка создает новые условия и возможности для коррупционных действий.

Какие же истинные причины и условия порождают коррупционное поведение в Российском обществе? Основной причиной является не столько изъяны политической системы и несовершенство законодательства, но в первую очередь это личные качества человека. Следует отметить, что практика предоставления преференций в обмен на личные блага или «по знакомству», или в силу служебного подчинения в ущерб общественным благам или интересам существует очень давно.

Отсюда следует вывод о том, что коррупция – это социальное явление не только государства, но и общества в целом. Чиновники и иные представители власти одновременно являются и членами общества. Можно сказать, что коррупция имеет обоюдный характер: с одной стороны, это действия граждан по использованию представителей власти для достижения своих противоправных (противоречащих общественным интересам) целей, а с другой стороны, это действия представителей власти по использованию своего служебного положения в аналогичных целях.

По мнению многих исследователей, каналами зарождения, поддержания распространения феномена в России являются государственная власть, избыточно дифференцированная структура общества, в которой ведущую роль играет новый социальный класс – детище реформ, бизнес. Образование вследствие приватизационных процессов класса крупных бизнесменов, в свою очередь, породило социально-профессиональные группы, живущие за счет коррупционного механизма распределения средств и ресурсов. Каналами российской коррупции являются не только государственные и муниципальные структуры, но и государственные учреждения, аппарат, бизнес.

По мнению И. Бусыгиной и М. Филиппова, имеется зависимость уровня коррупции от таких факторов, как «уровень демократии в стране, структура экономики, благосостояние населения и степень социального неравенства, «колея институционального развития», а также культурные характеристики».

Если вести речь о причинах коррупционных проявлений на государственной службе, то имеет смысл выделить наиболее важные из них: низкая профессиональная компетентность государственных и муниципальных служащих, наличие противоречий в структуре госуправления, некачественное законодательство и двусмысленность некоторых положений законов, неустойчивость и несовершенство политических институтов, низкий уровень общественного

контроля над властью со стороны гражданского общества. Во многом развитию коррупции в системе госуправления «способствовал и тот факт, что государственные служащие не получали денежного вознаграждения. Это означало, что только состоятельные слои населения имели доступ к государственной службе. С другой стороны, ввиду отсутствия официального вознаграждения за службу, фактически нормой являлось получение неофициальных доходов от населения».

Граждане России, согласно опросам ведущих социологических служб страны (ВЦИОМ, Левада-Центр и ФОМ), считают коррупцию не только серьезной проблемой общества, но и вредной для государственной службы. Среди тех, кто, по их мнению, наиболее коррумпирован, выделены следующие основные категории: сотрудники ГИБДД, сотрудники полиции, чиновники региональной и местной власти, депутаты Госдумы, губернаторы, судьи. Вместе с тем число убежденных в том, что «коррупции в последние годы стало больше», достигло одного из минимальных показателей за последние годы – 39 %.

Как уже было отмечено, коррупция является многогранной проблемой, множественные аспекты которой не всегда выявляется. Поэтому она может принимать любые формы и происходить из самых разных источников. Формы также отличаются значительным разнообразием: от примитивных (получение взятки за совершение незаконных и законных действий) до завуалированных сложных (участие должностных лиц в предпринимательской деятельности, продаже званий и должностей и т. д.).

Таким образом, коррупция становится следствием многих факторов, среди которых два главных: стремление носителей власти к наживе любыми средствами и изъяны в политико-правовой системе государства, позволяющие практически безнаказанно заключать коррупционные сделки. Коррупцию плодит не очень строгое законодательство, в том числе о расходовании госбюджета, которое позволяет чиновникам решать, кому и сколько недодать, а кому передать, кому перевести деньги раньше, а кому позже. Отсутствие контроля за расходованием бюджетных средств в центре и регионах питает российскую коррупцию.

Полностью искоренить коррупцию, как показывает мировая практика, до сих пор не удалось ни одной стране. Между тем противодействие и профилактика коррупции стали важнейшей задачей мирового сообщества и практически каждого современного государства, многим из которых удалось значительно снизить масштабы проявления коррупции.

В обществе должна сформироваться атмосфера нетерпимости к взяточникам. Необходимо создать условия, когда брать взятку будет не просто страшно, а неприемлемо по экономическим и морально-этическим соображениям. Чиновник должен понимать, что, преступив закон, он может разрушить свою будущую

жизнь, карьеру, лишиться пенсии и других привилегий государственных служащих. Самая сложная задача – это изменение менталитета в широких слоях общества, без этого победить коррупцию невозможно. Только практическими мерами и гласностью по противодействию коррупции можно разрушить представления большей части населения России о том, что коррупция будет существовать вечно [2].

Таким образом, коррупция и теневая экономика образуют порочный круг: одно явление порождает другое, создавая условия для дальнейшего распространения и углубления проблем. Борьба с одним явлением часто требует одновременного противодействия другому, что требует комплексного подхода, включающего укрепление институтов, совершенствование законодательства и повышение прозрачности деятельности государственных органов.

**Использованная литература**

1. Платов, Е. В. Причины коррупции в России // Наука. Общество. Государство. – 2018. – № 4 (24). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-korruptsii-v-rossii (дата обращения: 30.03.2026).

2. Пилькевич, Б. О. Причины и условия возникновения и развития коррупционных проявлений в современном российском обществе / Б. О. Пилькевич. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 31 (373). – С. 120–123. – URL: https://moluch.ru/archive/373/83392.

Ехлакова Е. Д.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ МОНОПОЛИИ ОАО «РЖД» НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Транспортная система является «кровеносной системой» экономики Российской Федерации, учитывая огромную протяженность территорий и континентальный характер размещения производительных сил. В этой системе железнодорожный транспорт занимает положение, как естественная монополия, РЖД обладает доминирующим положением на рынке железнодорожных перевозок. Это поднимает вопросы эффективности управления, прозрачности тарифов, а также возможности влияния компании на условия работы других участников рынка. В последние годы РЖД сталкивается с рядом проблем: снижением объёмов грузоперевозок, ростом долговой нагрузки, сокращением инвестиционной программы и необходимостью оптимизации расходов. Эти факторы угрожают устойчивости компании и могут негативно сказаться на всей транспортной системе страны.

Деятельность ОАО «РЖД», оказывает существенное воздействие на себестоимость продукции в широком спектре отраслей – от тяжелой промышленности до агрокомплекса. На фоне текущей геополитической напряженности и активного перенаправления логистических маршрутов на Восток, остро стоит вопрос о роли монопольной структуры РЖД в процессе адаптации российской экономики к меняющимся условиям. Изучение влияния монополиста на экономическую обстановку, с учетом проблем тарифной политики, дефицита пропускной способности и необходимости обновления основных фондов, представляет собой актуальную научную задачу.

Проблема влияния железнодорожной монополии на экономику находится в центре внимания ведущих российских ученых на протяжении десятилетий.

Д. А. Мачерет в своих работах подчеркивает фундаментальную роль железнодорожной инфраструктуры в инновационном развитии. Он отмечает: «Транспортный фактор в России является не просто условием функционирования рынка, а мощным рычагом долгосрочного экономического роста, где эффективность инфраструктурного монополиста определяет конкурентоспособность всей национальной продукции» [1].

Б. М. Лапидус акцентирует внимание на корпоративном управлении и необходимости интеграции РЖД в глобальные транспортные коридоры, рассматривая монополию как стратегический актив государства, обеспечивающий единство экономического пространства. Н. П. Терешина дополняет эту позицию, указывая на социальную значимость компании: «Экономика РЖД не может оцениваться исключительно через призму прибыли, так как на монополию возложены функции по обеспечению транспортной доступности регионов и поддержанию обороноспособности» [3].

Исследования С. А. Быкадорова и Е. Б. Кибалова фокусируются на региональных аспектах работы транспорта. Авторы отмечают, что тарифная политика монополии должна быть дифференцированной, чтобы учитывать специфику удаленных территорий. В частности, в совместных работах Д. А. Гайдукова и Е. И. Федоровой указывается, что «оптимизация эксплуатационных расходов РЖД напрямую коррелирует с возможностями снижения инфляционного давления в регионах» [4].

О. Н. Лари и С. Ю. Елисеев рассматривают РЖД в контексте логистических систем, подчеркивая, что монопольное владение инфраструктурой требует жесткого контроля над распределением «ниток» графика поездов для обеспечения равного доступа всех участников рынка. В. Г. Галабурда подчеркивает значимость качества транспортного обслуживания, утверждая, что «монополизм зачастую ведет к снижению клиентоориентированности, что требует усиления роли государственного регулятора» [5].

В свою очередь, Ф. И. Хусаинов придерживается более критического взгляда на монополию, указывая на издержки отсутствия конкуренции в сегменте тяги. По его мнению, «сохранение монополии на локомотивный парк ограничивает возможности рынка и консервирует технологическую отсталость, в то время как конкуренция в вагонном сегменте уже доказала свою эффективность» [2].

Суть проблемы.

Суть влияния монополии РЖД на экономику России проявляется в трех ключевых аспектах: тарифном, инфраструктурном и институциональном.

Тарифная политика как макроэкономический фактор.

Тарифы РЖД регулируются государством по принципу «инфляция минус», однако реальные затраты грузоотправителей часто растут быстрее за счет дополнительных коэффициентов и надбавок. Поскольку транспортные расходы заложены в стоимость практически любого товара, деятельность РЖД выступает мощным фактором инфляции. Существует проблема перекрестного субсидирования: доходы от перевозки высокодоходных грузов (например, нефти или металлов) и от грузовых перевозок в целом идут на покрытие убытков от пассажирских

перевозок в дальнем и пригородном следовании. Это создает искаженные экономические сигналы для рынка.

Инфраструктурные ограничения.

На сегодняшний день главным вызовом является дефицит пропускной способности Восточного полигона. Монопольное положение РЖД означает, что государство берет на себя все риски и объемы инвестиций в расширение путей. Нехватка мощностей приводит к тому, что угольные и металлургические компании не могут в полной мере реализовать экспортный потенциал, что снижает приток валютной выручки в страну. Монополия вынуждена расставлять приоритеты в перевозках, что неизбежно ведет к дискриминации части грузоотправителей. Проблема усугубляется старением основных фондов и необходимостью масштабной модернизации тягового состава.

Сохранение монополии РЖД на услуги локомотивной тяги – предмет активных споров. Аргумент компании – необходимость обеспечивать безопасность и технологическое единство железнодорожной системы. Однако эксперты выявляют прямую связь между отсутствием конкуренции и двумя проблемами: дефицитом локомотивов и низкой эффективностью их эксплуатации. Несмотря на готовность частного бизнеса инвестировать в обновление парка, текущая институциональная среда создаёт существенные риски для возврата капиталовложений, что сдерживает развитие частной тяги.

Инвестиционный мультипликатор.

С другой стороны, РЖД выступает крупнейшим заказчиком для отечественного машиностроения. Закупки локомотивов, заказы на рельсовую продукцию у металлургических комбинатов создают сотни тысяч рабочих мест. В этом проявляется положительное влияние монополии: консолидация спроса позволяет реализовывать масштабные импортозамещающие проекты, которые были бы невозможны в условиях раздробленного рынка.

Финансовое состояние РЖД за последние годы характеризуется устойчивым ростом долговой нагрузки. Это обусловлено необходимостью финансирования гигантской инвестиционной программы, объем которой в 2023–2025 годах превышает 1 трлн рублей ежегодно [9].

Основные параметры долговой проблемы:

1. Структура задолженности. Значительную часть портфеля составляют кредиты коммерческих банков и облигационные займы. В условиях политики высоких процентных ставок Центрального Банка РФ, расходы на обслуживание долга (процентные платежи) начинают съедать значительную часть операционной прибыли. Это вынуждает компанию направлять средства не на ремонт путей, а на выплаты кредиторам.

2. Бессрочные облигации. Выпуск бессрочных облигаций стал одним из ключевых финансовых инструментов РЖД. Благодаря особенностям бухгалтерского учёта эти обязательства часто отражаются в составе капитала, что даёт возможность формально снизить показатель долговой нагрузки и улучшить структуру баланса. Однако экономическая природа таких бумаг остаётся долговой: компания обязана регулярно выплачивать фиксированные купоны, что создаёт устойчивое давление на операционный денежный поток.

3. Государственная поддержка и ФНБ. Для реализации мегапроектов (Восточный полигон) государство выделяет средства из Фонда национального благосостояния через выкуп привилегированных акций РЖД. Это скрытая форма долгового финансирования, так как компания обязана выплачивать дивиденды по этим акциям, что также снижает её инвестиционную гибкость.

Задолженность РЖД перед государством может формироваться по нескольким причинам, связанным с финансовой политикой компании, макроэкономическими факторами и спецификой её деятельности как государственной монополии. Эти факторы взаимосвязаны и часто усиливают друг друга. Рост процентных расходов из-за высокой ключевой ставки. Один из ключевых факторов увеличения долговой нагрузки РЖД – рост расходов на обслуживание кредитов. Это связано с повышением ключевой ставки ЦБ РФ, которая определяет стоимость заёмных средств. Ранее компания планировала привлекать кредиты под более низкие ставки, но изменение макроэкономической ситуации привело к существенному росту процентных выплат. Это увеличило финансовую нагрузку на РЖД, снизив возможность направлять средства на другие цели, включая инвестиции и операционную деятельность.

В 2024 году объём инвестиций РЖД достиг 1,42 трлн рублей, что существенно превышает показатели предыдущих лет. При этом операционного денежного потока и объёмов государственной поддержки оказывается недостаточно для полного финансирования таких капитальных затрат, в результате чего компания вынуждена увеличивать долговую нагрузку.

В 2025 году инвестпрограмма была урезана на 40 % – до 890,9 млрд рублей, а на 2026 год утверждена в размере 713,6 млрд рублей (на 20 % меньше, чем в 2025 году) [9]. Сокращение инвестиций может привести к задержке реализации проектов и снижению темпов развития инфраструктуры.

Государственные задачи, не связанные с коммерческой деятельностью РЖД в нагрузку к коммерческой деятельности получает и государственные задачи огромного масштаба. Например, модернизация Восточного полигона – это не только коммерческий проект, но и стратегическая инициатива, направленная на развитие экспортных коридоров. Такие задачи требуют дополнительных ресурсов, которые не всегда покрываются операционной прибылью компании.

Замедление экономики и снижение грузоперевозок. Общее замедление российской экономики, вызванное внешним давлением и другими факторами, привело к снижению объёмов грузоперевозок. Это уменьшило доходы РЖД, ограничив возможности для обслуживания долга и финансирования инвестиций. В 2025 году погрузка сократилась на 5,6 % год к году [10].

Зависимость от государственной политики в области тарифов. Тарифы на железнодорожные перевозки регулируются государством. Ограничения на повышение тарифов или требования о предоставлении льгот отдельным категориям грузоотправителей могут снижать доходы компании, усугубляя её финансовое положение.

Таким образом, Задолженность РЖД перед государством складывается под воздействием ряда взаимосвязанных факторов: высоких процентных ставок, масштабных инвестиционных программ, убыточности отдельных видов перевозок, выполнения социально значимых государственных задач, замедления экономического роста, регуляторных ограничений и проблем с реализацией инфраструктурных проектов. Это формирует порочный круг: потребность в новых инвестициях и выполнении государственных обязательств вынуждает компанию привлекать заёмные средства, тогда как снижение доходов существенно ограничивает возможности по обслуживанию уже имеющегося долга.

Монопольное положение РЖД оказывает двойственное влияние на экономику. С одной стороны, статус естественной монополии и государственной инфраструктурной компании обеспечивает РЖД гарантированный спрос, доступ к государственному финансированию (включая средства ФНБ) и возможность привлекать долгосрочные заимствования, включая бессрочные облигации. С другой стороны, именно монопольный статус становится ключевым фактором финансовых проблем компании.

Государственное регулирование тарифов, обусловленное монопольным положением РЖД, ограничивает возможность компании самостоятельно формировать доходную базу, необходимую для покрытия растущих инвестиционных и долговых обязательств. Кроме того, на компанию как на монополиста возлагаются социально значимые, стратегические государственные задачи (развитие Восточного полигона), которые требуют огромных затрат, не всегда компенсируемых государством в полном объёме.

Таким образом, монопольное положение, давая РЖД определённые преимущества в доступе к ресурсам, одновременно лишает компанию рыночной гибкости: она вынуждена действовать в условиях жёсткого тарифного коридора, нести издержки за выполнение государственных задач и обслуживать растущий долг, что в итоге приводит к хроническому дисбалансу между инвестиционными потребностями и реальной финансовой устойчивостью.

## Использованная литература

1. Мачерет, Д. А. Экономические проблемы управления инфраструктурой. М., 2021.

2. Хусаинов, Ф. И. Железнодорожные перевозки в условиях рыночных реформ. – М.: Наука, 2022.

3. Терешина, Н. П. Экономика железнодорожного транспорта: учебник. – М.: УМЦ по образованию на железнодорожном транспорте, 2020.

4. Быкадоров, С. А., Гайдуков, Д. А., Федорова, Е. И. Оценка эффективности транспортной инфраструктуры в региональном разрезе // Вестник транспорта. – 2023. – № 4.

5. Галабурда, В. Г. Качество транспортного обслуживания и конкурентоспособность железных дорог. – М.: Транспорт, 2019.

6. Лапидус, Б. М. Региональные аспекты реформирования железнодорожного транспорта. – М., 2021.

7. Ларин, О. Н. Организация транзитных перевозок в международных сообщениях. – Челябинск, 2020.

8. Елисеев, С. Ю. Системные аспекты управления транспортно-логистическими узлами. – М., 2022.

9. СМИ об РЖД. РЖД сократили инвестпрограмму на 2025 год на 40 % – 2024.

10. Росстат об итогах 2025 года: общий грузооборот по всем видам транспорта снизился, объемы перевозок грузов устояли. – 2026.

Зарипова Э. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КАК СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ВЛИЯЮТ НА ЭКОНОМИКУ УДМУРТИИ

За последние двадцать лет социальные сети стали важной частью жизни общества и экономики. Если раньше предприятия Удмуртии развивались в основном через телевидение, газеты, радио и личные продажи, то сегодня большую роль играют цифровые платформы и интернет-коммуникация. Социальные сети повлияли на развитие бизнеса, торговли, сферы услуг и даже сельского хозяйства региона.

До появления социальных сетей экономика Удмуртии была ориентирована преимущественно на традиционные отрасли: промышленность, машиностроение, нефтедобычу и сельское хозяйство. Основная часть предприятий работала через офлайн-магазины, рекламу в печатных изданиях и наружную рекламу. Малому бизнесу было сложно продвигать свои товары и услуги, потому что реклама требовала больших затрат. Покупатели узнавали о товарах в основном через телевидение, газеты или рекомендации знакомых.

В те годы предприниматели зависели от местного рынка. Например, небольшие магазины, фермерские хозяйства или мастера ручной работы практически не могли продавать продукцию за пределами своего района или города. Экономика региона развивалась медленнее, а поиск клиентов занимал много времени.

С развитием интернета и социальных сетей ситуация начала меняться. Платформы «ВКонтакте», Telegram, Rutube и другие стали инструментом продвижения бизнеса. Теперь даже небольшие компании Удмуртии могут рекламировать товары без больших расходов. Социальные сети помогают предпринимателям быстро находить покупателей, общаться с клиентами и продвигать продукцию не только внутри региона, но и по всей России.

Особенно заметно влияние социальных сетей в сфере малого бизнеса. Многие жители Удмуртии начали открывать интернет-магазины, продавать одежду, изделия ручной работы, косметику и продукты собственного производства. Благодаря социальным сетям появилась возможность работать удалённо, развивать личный бренд и зарабатывать без открытия большого офлайн-магазина.

Социальные сети также повлияли на сферу услуг. Кафе, салоны красоты, фитнес-клубы и гостиницы используют интернет-рекламу для привлечения клиентов. Люди чаще выбирают заведения по отзывам и фотографиям в интернете. Это усилило конкуренцию между компаниями и заставило бизнес улучшать качество услуг.

Важную роль цифровизация сыграла и в сельском хозяйстве. В материалах о цифровом развитии Удмуртской Республики отмечается, что современные технологии помогают автоматизировать производство, улучшать планирование и повышать эффективность сельского хозяйства. Благодаря интернету фермеры могут рекламировать продукцию напрямую покупателям через социальные сети, что увеличивает продажи и уменьшает зависимость от посредников.

Развитие цифровой экономики стало одним из приоритетов региона. В стратегии социально-экономического развития Удмуртии до 2036 года подчёркивается важность цифровизации, развития IT-отрасли и современных технологий для роста экономики региона.

Статистика показывает, что экономика Удмуртии постепенно растёт. Валовой региональный продукт (ВРП) региона увеличился с 570,3 млрд рублей в 2016 году до 1 102,9 млрд рублей в 2023 году. ВРП на душу населения также вырос с 380,4 тыс. рублей до 766,8 тыс. рублей. В структуре экономики республики значительную роль играют промышленность, торговля и IT-отрасль. В 2023 году доля IT-сферы составила 1,9 % ВРП региона. Рост торговли, услуг и цифрового бизнеса во многом связан с активным использованием социальных сетей и интернет-платформ.

Кроме того, в регионе наблюдается рост оборота розничной торговли: с 242,9 млрд рублей в 2019 году до 396,9 млрд рублей в 2024 году. Это говорит о расширении потребительского рынка, в котором важную роль играет онлайн-продвижение товаров через социальные сети.

Кроме положительных изменений, социальные сети создали и некоторые проблемы. Усилилась зависимость людей от интернета, увеличилось количество интернет-мошенничества и распространения ложной информации. В исследованиях по цифровизации общества отмечается рост преступлений в сфере информационных технологий и необходимость защиты персональных данных.

Таким образом, социальные сети значительно повлияли на экономику Удмуртии. Если раньше развитие бизнеса зависело в основном от традиционной рекламы и местного рынка, то сегодня интернет позволяет компаниям и предпринимателям быстро находить клиентов, расширять продажи и развивать новые направления деятельности. Социальные сети стали важной частью современной экономики региона и продолжают влиять на её дальнейшее развитие.

**Использованная литература**

1. Аббаси, М. М., Бельтюков, А. П. Цифровая экономика: сфера, которая изменит будущее человечества // Цифровое развитие экономики и социальной сферы Удмуртской Республики. – 2019.

2. Акмаров, П. Б., Третьякова, Е. С. Перспективы цифрового развития в аграрной экономике России // Цифровое развитие экономики и социальной сферы Удмуртской Республики. – 2019.

3. Багавиева, Э. А. Преступность в сфере информационно-телекоммуникационных технологий как проблема цифровизации общества // Цифровое развитие экономики и социальной сферы Удмуртской Республики. – 2019.

4. Министерство цифрового развития Удмуртской Республики: официальный сайт. – URL: https://it.udmurt.ru/?ysclid=mozjltkyay940634536 (дата обращения: 15.04.2026).

5. Министерство экономики Удмуртской Республики: официальный сайт. – URL: https://me.udmurt.ru/?ysclid=mozjmpbnr315854673
(дата обращения: 15.04.2026).

6. Правительство Удмуртской Республики: официальный сайт. – URL: https://udmurt.ru/ (дата обращения: 15.04.2026).

7. Проект стратегии социально-экономического развития Удмуртской Республики на период до 2036 года.

8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике: официальный сайт. – URL: https://18.rosstat.gov.ru/?ysclid=mozjk9fgah212257414 (дата обращения: 15.04.2026).

9. Цифровое развитие экономики и социальной сферы Удмуртской Республики: актуальные вопросы и роль высшей школы: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Ижевск: Удмуртский университет, 2019.

Захарова Д. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРЕИМУЩЕСТВА СОЮЗА СТРАН БРИКС ДЛЯ РОССИИ

Значимость данного исследования обусловлена возрастающей ролью БРИКС как катализатора трансформаций в мировой экономике и ключевого игрока на политической арене. В контексте динамично меняющегося глобального ландшафта, влияние объединения расширяется, и Россия, являясь одним из его ведущих членов, эффективно задействует открывающиеся перспективы для усиления своего международного положения.

Возникнув в начале XXI века как объединение Бразилии, России, Индии и Китая, БРИКС сегодня представляет собой мощный альянс развивающихся стран, стремящихся к многостороннему партнерству и построению альтернативного миропорядка. Влияние БРИКС на мировую арену уже ощутимо, а Россия, благодаря совпадению своих геополитических и экономических интересов с другими участниками, занимает в нем центральное место. В условиях текущей геополитической напряженности и санкционного давления, развитие связей в рамках БРИКС становится для России особенно важным. Сотрудничество с партнерами по БРИКС способствует укреплению ее международного положения, открывает новые экономические возможности, включая торговлю и инвестиции, и помогает преодолевать торговые ограничения. Страны БРИКС совместно работают над созданием более справедливых международных правил и поддерживают другие развивающиеся рынки.

Начиная с 2020-х годов, мировая экономика переживает период глубоких структурных сдвигов. Это проявляется в разрыве устоявшихся производственных связей, усилении торговых барьеров и изменении правил игры на международной арене. Россия, столкнувшись с беспрецедентными санкциями со стороны западных стран, остро нуждается в поиске альтернативных путей экономического сотрудничества. В этом контексте БРИКС, расширяющийся за счет новых членов, перестал быть просто декларативной инициативой и стал действенным инструментом для поддержания внешнеэкономической устойчивости. Актуальность данного исследования заключается в необходимости дать трезвую и независимую оценку реальных преимуществ, которые Россия получает от своего

участия в БРИКС, очищенную от как официального оптимизма, так и от пессимистичных взглядов западных аналитиков.

Настоящее исследование направлено на всесторонний анализ потенциальных преимуществ для Российской Федерации, вытекающих из расширения взаимодействия в рамках БРИКС. Опираясь на эмпирические данные и обзор научной литературы, работа ставит своей задачей количественную и качественную оценку этих выгод, а также определение существующих барьеров и перспективных векторов развития сотрудничества.

Дискуссии среди политологов не утихают по поводу сходства Европейского Союза и БРИКС. Существуют две основные точки зрения: одни считают БРИКС попыткой скопировать или заменить ЕС, другие же видят в нем совершенно иное образование. Политолог Наталия Елисеева занимает позицию последних, указывая на принципиальные отличия БРИКС от Евросоюза. Она полагает, что эти различия не позволяют рассматривать БРИКС как альтернативу ЕС. Елисеева характеризует БРИКС как «органичный, естественный этап развития международных отношений», подчеркивая, что в отличие от ЕС, в БРИКС никто не выдвигает ультиматумов и не принуждает участников к выполнению каких-либо требований.

Казахстанский политолог Данияр Ашимбаев предлагает иную трактовку БРИКС, рассматривая его как альтернативный вектор глобализации. Он подчеркивает, что данная модель базируется на принципах взаимного равенства и децентрализации. По мнению Ашимбаева, БРИКС выступает в роли противовеса западному доминированию, как в сфере экономического влияния, так и в плане организационных подходов.

Согласно результатам исследования, представленным в журнале Finance Research Letters (2025), экономическая интеграция стран БРИКС оказывает существенное положительное воздействие на трансформацию российской торговли. Авторы, опираясь на данные Всемирного банка за 1998–2023 годы, установили, что более тесное сотрудничество в рамках БРИКС способствует смещению российского экспорта в сторону продукции с повышенной добавленной стоимостью. Ключевым фактором, обеспечивающим этот сдвиг, является развитие платёжной инфраструктуры. Исследование подчеркивает, что «укрепление международной платёжной способности России позволило ей более эффективно проводить трансграничные операции и повысить свою экономическую устойчивость», что особенно ценно в условиях прекращения традиционных банковских корреспондентских отношений с Западом.

С позиции теоретического анализа, интеграция России в БРИКС может быть осмыслена в рамках парадигмы «санкционного контрцикла». Данный блок предоставляет альтернативные источники капитала (через Новый банк развития),

платежные механизмы и каналы технологического снабжения. Однако, согласно исследованию Матковской Я. С. (ИПУ РАН), наблюдаются и сдерживающие факторы: объемы финансовой поддержки, предоставляемой Россией Новым банком развития, являются минимальными. Несмотря на прогнозируемое восстановление кредитной активности в период 2025–2026 годов, ее потенциальный масштаб остается лимитированным.

Внешнеторговая сфера демонстрирует наиболее ощутимые успехи России в рамках сотрудничества с БРИКС. Согласно данным Минпромторга РФ, озвученным на форуме «Российский промышленник – 2025», за период с 2022 по 2025 год товарооборот несырьевой и неэнергетической продукции между Российской Федерацией и государствами БРИКС увеличился более чем на 55 %, при этом экспорт вырос на 29 %.

В 2025 году наблюдается особенно заметный рост российского экспорта несырьевых товаров в страны БРИКС. За первые восемь месяцев года этот показатель достиг 34,8 миллиарда долларов, что на 20 % превышает данные за тот же период 2024 года. Основную долю (около 75 %) в этом экспорте составляют промышленные товары, объемы которых увеличились на 35 %. Наибольший вклад в этот рост внесли цветная металлургия, машиностроение и производство минеральных удобрений.

В целом, торговля между странами БРИКС демонстрирует впечатляющие результаты. По словам Алексея Говырина, члена комитета Госдумы по малому и среднему предпринимательству, общий объем внутриблоковой торговли достиг 1 триллиона долларов. Это значительный рост по сравнению с началом 2000-х годов, когда доля БРИКС в мировом ВВП составляла примерно 20 %, а сейчас приближается к 40 %.

Анализ по отраслям подтверждает тенденцию к усилению специализации. В частности, в секторе минеральных удобрений, согласно данным Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ), за трехлетний период наблюдается значительный рост экспорта в страны БРИКС. Объем поставок увеличился на 60 %, достигнув рекордных 21,5 миллиона тонн в 2024 году. В 2025 году эта динамика продолжила набирать обороты: за первые девять месяцев текущего года поставки выросли еще на 16 %. В настоящее время Россия обеспечивает каждую третью тонну минеральных удобрений, импортируемых странами БРИКС.

Недооцененным, но существенным плюсом является гуманитарное и образовательное взаимодействие. В условиях, когда академический диалог между Россией и западными странами практически заморожен, университеты Китая, Индии и Бразилии выступают в качестве альтернативной платформы для российских студентов и исследователей. По данным Минобрнауки РФ, в 2024–2025 учебном году совместные образовательные программы в рамках БРИКС проде-

монстрировали рост на 40 %. Формирование Сетевого университета БРИКС, объединяющего более 70 вузов, позволяет России не только удержать своих специалистов, но и обучать их по востребованным направлениям (искусственный интеллект, «зеленая энергетика», ядерная медицина), обходя существующие западные академические препятствия. Эта «мягкая сила» БРИКС обладает долгосрочным значением, поскольку способствует воспитанию нового поколения элит, нацеленных на сотрудничество внутри блока, а не с США или Евросоюзом.

Финансовая независимость является следующим ключевым фактором. Российские власти сообщают, что внутри БРИКС доля расчетов в национальных валютах достигла почти 85 %. В торговле между Россией и Китаем практически все операции осуществляются в рублях и юанях, что устраняет валютные риски и зависимость от западных платежных систем, таких как SWIFT. Это не просто техническое изменение, а системное. Исследование Li и Han (2025) подтверждает, что эффективные альтернативные платежные механизмы ускоряют переориентацию российского экспорта. Однако существуют и трудности. Например, товарооборот России с Индией за первые восемь месяцев 2025 года снизился на 8,3 % до 43,5 млрд долларов. Посол России в Индии Денис Алипов объясняет это проблемами с настройкой расчетов в национальных валютах, которые планируется решить путем развития транспортного коридора «Север – Юг» и морского пути «Владивосток – Ченнаи».

Развитие институциональной инфраструктуры представляет собой третье ключевое преимущество. В 2025 году, по инициативе России, будет сформирована Ассоциация особых экономических зон (ОЭЗ) стран БРИКС. Как отметил представитель Минэкономразвития РФ, Никита Кондратьев, на государства БРИКС приходится около 40 % всех существующих в мире ОЭЗ. Синергетический эффект от сотрудничества этих преференциальных зон способен стать решающим фактором конкурентоспособности. В России уже функционирует 58 ОЭЗ, объединяющих более 1300 резидентов, чья суммарная выручка достигла примерно 3,6 триллиона рублей. Компании из стран БРИКС демонстрируют стабильный интерес к размещению своих производств в российских ОЭЗ, привлеченные отсутствием барьеров для выхода на новые рынки и снижением налоговой нагрузки. В сфере кредитования ситуация менее определенная. Согласно академическим данным, Новый банк развития временно прекратил финансирование российских проектов, но ожидается его восстановление в 2025–2026 годах, хотя и с ограниченными объемами. Это указывает на необходимость более активной работы по согласованию стратегических приоритетов инвестиционного сотрудничества в рамках блока.

Анализ показал три ключевых результата. Во-первых, членство в БРИКС способствовало структурным изменениям в российском экспорте: за три года

несырьевые поставки выросли на 55 %, а доля промышленных товаров в экспорте в страны блока достигла 75 %. Это свидетельствует о реальной диверсификации, а не просто о перенаправлении энергетических потоков. Во-вторых, БРИКС предложил действенные инструменты для дедолларизации: переход на национальные валюты (85 % транзакций внутри блока) существенно сократил издержки и санкционные риски, несмотря на некоторые технические трудности с отдельными партнерами, как Индия. В-третьих, БРИКС становится платформой для формирования новой институциональной структуры, включая Ассоциацию ОЭЗ и альтернативные платежные системы, что в будущем может уменьшить зависимость от западных финансовых институтов.

Ограничениями исследования стали: краткий период анализа (активная трансформация приходится на 2022–2025 гг.), неполные данные по новым членам (Иран, Эфиопия) и отсутствие надежной информации об эффективности инвестиций НБР в России.

Дальнейшие исследования могут сосредоточиться на: сравнительном анализе эффективности ОЭЗ БРИКС, оценке влияния расширения блока на торговлю и эконометрическом моделировании долгосрочных последствий дедолларизации.

**Использованная литература**

1. Минпромторг: Торговый оборот несырьевых товаров между РФ и странами БРИКС вырос на 55 % // Российский союз промышленников и предпринимателей. – URL: https://rspp.ru/events/news/minpromtorg-torgovyy-oborot-nesyrevykh-tovarov-mezhdu-rf-i-stranami-briks-vyros-na-55-6903121213166/

2. БРИКС и Новый банк развития: отчет за 2024 год и потенциальное расширение // Поворот России в Азию. – URL: https://russiaspivottoasia.com/russian/briks-i-novyj-bank-razvitiya-otchet-za-2024-god-i-potenczialnoe-rasshirenie/

3. БРИКС – это противовес Западу и новая реальность // SPUTNIK.KZ. – URL: https://ru.sputnik.kz/20241024/briks-eto-protivoves-zapadu-i-novaya-realnost---politolog-48063156.html

4. Матковская, Я. С. «Исследование инвестиционных аспектов сотрудничества стран БРИКС» // Друкеровский вестник. – URL: https://drucker.npi-tu.ru/ru/archive/2025/vypusk-4-2025/naczionalnyie-innovaczionnyie-sistemy/studying-the-investment-aspects-of-development-of-cooperation-of-brics-countries

5. Политолог Елисеева назвала БРИКС естественным этапом развития международных отношений // НА РУССКОМ. – URL: https://russian.rt.com/world/news/1388568-ekspert-briks-mnenie

Зыкова С. Д., Шиляева А. А., Глухова Д. А.
Студентки группы: ОБ-38.03.02.00-11
Научный руководитель: Воробьева О. А.,
к.э.н., доцент кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ БРЕНДА В ЭПОХУ НЕЙРОСЕТЕЙ И ДИПФЕЙКОВ

В современных условиях происходит фундаментальный сдвиг в управлении репутацией бренда: контроль над информационным полем переходит от маркетологов к алгоритмам искусственного интеллекта. Рынок дипфейков, оцененный в 2023 году в $562,8 млн, демонстрирует взрывной рост, в то время как способность аудитории критически верифицировать синтезированный контент остается критически низкой. Доверие как ключевая валюта бренда оказывается под угрозой тотального обесценивания. Рассмотрим эффективные стратегии управления репутацией в эпоху нейросетей на основе сравнительного анализа реальных кейсов (Diesel, Wellness Nest, Т-Банк). Методология базируется на качественном сравнительном кейс-анализе, позволяющем дифференцировать сценарии влияния ИИ (неэтичная креативная кампания, внешняя дезинформационная атака, проактивная интеграция) на состояние бренда. Основные результаты сводятся к определению трех базовых принципов антикризисного управления репутацией: радикальная прозрачность коммуникаций, максимальная скорость оперативного реагирования и проактивная этичная интеграция технологий в ДНК бренда. Исследование доказывает, что дипфейк-технологии нейтральны по своей природе; фактором, определяющим их деструктивное или конструктивное воздействие, выступает исключительно выбранная менеджментом стратегия.

Развитие технологий искусственного интеллекта привело к кардинальной трансформации информационного ландшафта. Если ранее управление репутацией бренда являлось прерогативой исключительно PR- и маркетинговых департаментов, то сегодня критическое влияние на него способны оказывать неконтролируемые алгоритмические факторы. Современный этап цифровизации характеризуется появлением синтезированного медиаконтента, качество которого делает его практически неотличимым от реальности. Это подтверждается стремительной динамикой рынка генеративных технологий и того факта, что лишь незначительная доля потребителей (около 0,1 %) обладает навыками эффективного распознавания фейков.

Постановка проблемы заключается в признании нового типа уязвимости корпоративного бренда. Доверие, выступающее фундаментальной нематериальной валютой любой организации, теперь может быть разрушено в течение нескольких часов вследствие одного вирусного дипфейка или, напротив, искусственно сконструировано с помощью виртуальных инфлюенсеров. Грань между полезной рекомендацией и вторжением в частную жизнь, а также между правдой и дезинформацией стала опасно тонкой. Как показывает аналитика, нарративные атаки, усиленные синтезированными образами, создают новые вызовы для верификации корпоративной идентичности. Исследователи отмечают, что традиционные инструменты антикризисного менеджмента демонстрируют недостаточную эффективность в условиях, когда источником угрозы выступает не реальный инцидент, а его убедительная алгоритмическая симуляция.

Обоснование актуальности исследования базируется на нескольких значимых факторах. Во-первых, согласно статистическим прогнозам, рынок дипфейк-технологий в ближайшие годы вырастет многократно, достигнув к 2030 году объема в $6,14 млрд при среднегодовом темпе роста 41,5 %. Данный количественный скачок неизбежно повлечет за собой качественное увеличение числа репутационных атак. Во-вторых, в отличие от дискредитации традиционными методами черного PR, ИИ-генерируемые фейки обладают свойством «липкости»: однажды будучи воспринятыми органами чувств, они сохраняются в когнитивных искажениях потребителей даже после официальных опровержений. В-третьих, на государственном уровне признается, что сквозные технологии искусственного интеллекта требуют не только стимулирования, но и создания новой нормативной базы, регулирующей их безопасное обращение.

Степень научной разработанности проблемы характеризуется активным изучением технологических аспектов синтеза изображений и звука, однако наблюдается дефицит прикладных работ, посвященных управленческим реакциям на ИИ-инциденты. В существующих публикациях подробно описаны технические угрозы информационной безопасности, связанные с дипфейками, но практико-ориентированные кейс-стади, сравнивающие стратегии выживания брендов в подобной среде (Diesel, Wellness Nest, Т-Банк), только начинают появляться в академическом дискурсе.

Прежде чем перейти к анализу конкретных управленческих ситуаций, необходимо систематизировать теоретические основания влияния технологий искусственного интеллекта на репутационный менеджмент. Современные исследования в области кибербезопасности и коммуникативистики позволяют выделить три ключевых вектора воздействия ИИ на репутацию бренда: дипфейк как инструмент атаки и дискредитации, виртуальный инфлюенсер как средство продвижения, а также ИИ-ассистенты как элемент пользовательского опыта и носитель корпоративной идентичности.

Технология дипфейка (от англ. deep learning + fake) представляет собой синтез аудиовизуального контента, созданного на основе генеративно-состязательных нейросетей. Как отмечает А.А. Демидов, развитие данных технологий создает принципиально новый тип угроз информационной безопасности, поскольку позволяет осуществлять высокореалистичную подмену личности без возможности оперативной верификации обычными пользователями. В контексте репутационного менеджмента это означает, что любое лицо может быть помещено в скомпрометированный контекст, не имеющий отношения к реальности. При этом особенностью дипфейк-атак является их способность преодолевать традиционные защитные механизмы психики: визуальный контент воспринимается мозгом как достоверное свидетельство, минуя рациональные фильтры критического мышления.

Концептуальная основа репутационной уязвимости в эпоху синтезированного медиаконтента основывается на трех взаимосвязанных факторах. Во-первых, это проблема верификации: согласно данным специального отчета Forrester Research, большинство потребителей не обладают технической грамотностью для распознавания дипфейков, а инструменты автоматического распознавания пока не получили массового распространения. Во-вторых, специалисты отмечают феномен «липкости» фейковой информации: как показано в аналитическом обзоре Mi3, даже после публикации официальных опровержений значительная часть аудитории сохраняет искаженное представление о бренде, поскольку первое впечатление, усиленное эмоциональной реакцией на визуальный стимул, оказывается наиболее устойчивым. В-третьих, дипфейки подрывают не только репутацию конкретной компании-жертвы, но и институт доверия в целом, создавая в обществе атмосферу тотального скепсиса по отношению к любому медиаконтенту.

Вместе с тем технологии ИИ открывают и созидательные возможности для бренд-менеджмента. Виртуальные инфлюенсеры и ИИ-ассистенты, внедренные в структуру корпоративных коммуникаций, способны стать мощными драйверами лояльности при условии соблюдения принципов этичности и прозрачности. Исследователи из Axia Public Relations подчеркивают, что ключевым фактором успеха в современной PR-парадигме становится не сокрытие использования технологий, а напротив – их открытая демонстрация как элемента технологического лидерства бренда.

Выбор метода кейс-стади (case study) в качестве основного инструмента данного исследования обоснован спецификой изучаемого феномена. Поскольку процессы взаимодействия ИИ и репутационного менеджмента находятся в стадии активного становления, количественные методы не позволяют уловить содержательную глубину управленческих реакций и коммуникационных стратегий.

Качественный анализ конкретных ситуаций, напротив, дает возможность детально реконструировать причинно-следственные связи между действиями менеджмента и репутационными последствиями.

Критерии отбора кейсов были сформулированы следующим образом:

• публичная известность организации, обеспечивающая достаточный объем вторичных данных для анализа;

• наличие выраженного ИИ-инцидента, относящегося к категории дипфейков или иного синтезированного контента;

• доступность информации о реакции менеджмента и ее последствиях в открытых источниках (официальные заявления, публикации в деловых СМИ, аналитические обзоры).

На основе данных критериев были отобраны три контрастных случая: бренд Diesel (2024) – сценарий собственной неудачной инициативы с использованием дипфейков; фармацевтическая компания Wellness Nest (2025) – сценарий внешней дезинформационной атаки; Т-Банк (2024) – сценарий проактивной интеграции ИИ в коммуникационную стратегию. Подобный подбор обеспечивает возможность сравнительного анализа трех различных траекторий: провал, успешная оборона и стратегическая победа.

Для сравнительного анализа были определены следующие аналитические критерии: контекст и характер ИИ-инцидента, скорость реакции менеджмента, тональность и содержание коммуникационного ответа, соответствие действий принципу прозрачности, итоговое влияние на репутацию и бизнес-показатели.

Рассмотрим пример бренда Diesel. В 2024 году итальянский модный бренд Diesel реализовал рекламную кампанию для журнала A.Magazine, центральным элементом которой стали изображения, сгенерированные с помощью дипфейк-технологий. На рекламных материалах были запечатлены лица всемирно известных личностей – Марго Робби, Дрейка, Ким Кардашьян, – не дававших согласия на использование своего образа. Фактически бренд создал ситуацию, которую аналитики Vinesight характеризуют как «подмену идентичности» (identity substitution), когда аудитория не может определить, является ли демонстрируемый контент результатом контрактных отношений или несанкционированного использования.

Реакция целевой аудитории оказалась резко негативной. Пользователи социальных сетей характеризовали кампанию как «отвратительную», «уродливую» и «противную». Ключевой репутационный удар был нанесен не столько эстетическими качествами изображений, сколько этическим измерением кампании: аудитория восприняла ее как свидетельство неуважения к правам реальных людей и попытку «срезать углы» за счет отказа от контрактов с настоящими знаменитостями.

С управленческой точки зрения реакция бренда Diesel представляет собой классический пример стратегии отрицания и игнорирования обратной связи. Менеджмент компании не удалил спорные публикации, не выпустил официальных извинений и продолжил отстаивать креативную концепцию. С точки зрения современных стандартов антикризисного PR, продемонстрированных в рекомендациях Salsify, такое поведение является грубой ошибкой: отсутствие признания проблемы и извинений лишь усугубляет репутационный ущерб, создавая у аудитории ощущение, что бренд не разделяет ее ценностей.

Негативный итог оказался предсказуемым. Кампания не только не укрепила лояльность, но и спровоцировала отток части потребительской базы, сопровождавшийся публичными заявлениями о разрыве эмоциональной связи с брендом. Случай Diesel наглядно демонстрирует правоту вывода, сформулированного в отчете Blackbird.AI: нарратив, построенный на этически уязвимом основании, не может быть спасен одной лишь креативной смелостью.

Другой пример – фармкомпания. Летом 2025 года фармацевтическая компания Wellness Nest столкнулась с принципиально иным типом ИИ-угрозы – внешней дипфейк-атакой. В социальных сетях появились многочисленные видеоролики, в которых известные медицинские специалисты якобы рекламировали препараты компании. Весь контент был полностью сгенерирован нейросетями: ни лица врачей, ни их голоса не имели отношения к реальности. Ситуация усугублялась тем, что медицинская тематика придавала атаке повышенную общественную опасность, поскольку фейковая реклама могла ввести в заблуждение пациентов и нанести вред их здоровью.

Однако менеджмент Wellness Nest продемонстрировал иной тип управленческой реакции, соответствующий критериям скорости и проактивности, сформулированным в исследованиях Forrester Research. Компания оперативно опубликовала официальное заявление, в котором, во-первых, категорически опровергла свою причастность к созданию и распространению данных роликов, а, во-вторых, четко позиционировала себя как жертву противоправных действий третьих лиц с использованием технологий дипфейка. Данная стратегия, обозначаемая в литературе как «victim framing» (позиционирование себя как жертвы), позволила переключить общественное негодование с бренда на анонимных злоумышленников.

Ключевым фактором успеха Wellness Nest стала готовность коммуникационной инфраструктуры к кризису. Как отмечается в аналитике Vinesight, в эпоху синтезированного контента критически важно иметь предварительно разработанный сценарный план и протокол управления рисками, адаптированный именно под угрозы генеративного ИИ. Wellness Nest, по-видимому, обладала таким протоколом, поскольку ее реакция была не спонтанной, а выверенной

и многосоставной: оперативное опровержение, акцент на статусе жертвы, активация собственных информационных каналов как «источника правды».

Итогом стала минимизация репутационного ущерба. Несмотря на громкость скандала, компании удалось сохранить доверие ключевых аудиторий. Данный случай подтверждает, что в эпоху дипфейков скорость реакции является не просто конкурентным преимуществом, а фактором выживания бренда.

История с Т-Банком. Летом 2024 года российский Т-Банк реализовал масштабную интеграцию ИИ-технологий в собственную коммуникационную стратегию, которая может рассматриваться как эталонный пример проактивного управления репутацией. В рамках ребрендинга и продвижения «вселенной ИИ-ассистентов» банк выступил генеральным партнером спортивного телешоу «Титаны» на телеканале ТНТ. Ключевым элементом интеграции стал искусственный интеллект, выполняющий роль виртуального ведущего программы, который в прямом эфире создавал испытания для 99 участников из разных стран.

Управленческий подход Т-Банка кардинально отличался от стратегии Diesel. Если итальянский бренд создал ситуацию двусмысленности, при которой аудитория до последнего не понимала, дали ли знаменитости согласие на использование своих образов, то Т-Банк с первой секунды сделал прозрачность центральным элементом коммуникации. Открытое объявление ИИ в качестве ведущего шоу полностью соответствовало принципу, сформулированному специалистами Axia Public Relations: «В новой парадигме управления репутацией бренды должны не защищаться от ИИ, а создавать собственный ИИ-нарратив, основанный на радикальной честности».

Более того, Т-Банк реализовал подход, который Waringgi и Setiasih определяют как «corporate identity verification through AI» (верификация корпоративной идентичности через ИИ). В отличие от случаев, когда ИИ выступает как внешний разрушительный фактор, банк встроил технологию в ДНК собственного бренда, сделав ее не угрозой репутации, а ее усилителем. ИИ-ведущий шоу «Титаны» стал не просто рекламным инструментом, а наглядной демонстрацией технологического лидерства.

Бизнес-результаты подтвердили эффективность стратегии. Шоу «Титаны» вошло в топ-3 телешоу 2024 года с охватом 25 миллионов зрителей. Однако ключевыми стали не медийные, а бизнес-показатели: количество пользователей ИИ-ассистентов банка увеличилось вдвое, а узнаваемость технологической «вселенной» выросла на 45 %. Таким образом, кейс Т-Банка доказывает, что этичная интеграция ИИ способна не только защитить репутацию от угроз, но и существенно усилить рыночные позиции бренда.

Сопоставление трех рассмотренных кейсов по выделенным аналитическим критериям позволяет выявить закономерности, определяющие успех или провал

управления репутацией в эпоху нейросетей. Результаты сравнительного анализа представлены в таблице 1.

**Таблица 1 - Сравнительный анализ кейсов**

| Критерий | Diesel | Wellness Nest | Т-Банк |
|---|---|---|---|
| Тип ИИ-инцидента | Собственная неэтичная инициатива | Внешняя дипфейк-атака | Проактивная интеграция |
| Прозрачность | Отсутствовала (подмена реальных лиц) | Высокая (четкое позиционирование) | Максимальная (ИИ как центральный элемент) |
| Скорость реакции | Отсутствие реакции | Высокая (оперативное опровержение) | Опережающая стратегия |
| Тональность коммуникации | Отрицание проблемы | Позиция жертвы | Гордость и демонстрация лидерства |

На основе проведенного анализа могут быть сформулированы три ключевых принципа современной PR-стратегии, подтверждаемые данными новейшей отраслевой аналитики.

1. Радикальная прозрачность и этичность. Сравнение кейсов Т-Банка и Diesel демонстрирует фундаментальное различие между стратегией открытости и сокрытия. Как подчеркивается в рекомендациях Salsify, потребитель 2020-х годов обладает повышенной чувствительностью к этическим аспектам использования технологий: попытка выдать синтезированный контент за реальный воспринимается не как инновация, а как обман. Прозрачность, напротив, снижает репутационные риски в разы, трансформируя потенциальную угрозу в маркер технологического лидерства.

2. Скорость и проактивность реакции. Опыт Wellness Nest однозначно свидетельствует: в эпоху дипфейков промедление подобно смерти. Однако оперативность сама по себе недостаточна – необходима институционализированная готовность к кризису. Как показывает практика корпораций Verizon и Nestlé, описанная в отчете Blackbird.AI, лидеры рынка уже внедрили специализированные протоколы управления рисками генеративного ИИ, включающие мониторинг AI-инцидентов и синтезированного контента наряду с традиционным медиамониторингом.

3. Интеграция этичного ИИ в идентичность бренда. Высшей формой защиты, как показано на примере Т-Банка, является переход от реактивной обороны к стратегическому наступлению. Бренд, сделавший ИИ легитимной частью собственной ДНК, не только минимизирует уязвимость перед внешними атаками, но и формирует у аудитории устойчивую ассоциацию между технологиями и своими ценностями.

Конкретный тактический инструментарий, вытекающий из данных принципов, включает три элемента. Первый – расширенный мониторинг, охватывающий

не только традиционные СМИ и социальные сети, но и AI-сниппеты, ответы больших языковых моделей и генерации в платформах пользовательского контента, что становится критически важным в условиях, когда синтезированные материалы распространяются со скоростью, значительно опережающей работу редакционных фильтров. Второй – укрепление собственных каналов бренда как «источника правды» (source of truth), к которому аудитория может обратиться за верификацией любой сомнительной информации. Третий – формирование и публичное декларирование позиции компании по вопросам этики использования искусственного интеллекта, включая принципы работы с синтезированным контентом и обязательства по маркировке дипфейков.

Проведенное исследование подтвердило, что управление репутацией бренда в эпоху нейросетей и дипфейков проходит фундаментальную трансформацию. Традиционная модель, при которой контроль над информационным полем осуществлялся исключительно силами PR- и маркетинговых департаментов, уступает место новой реальности, где алгоритмы искусственного интеллекта способны как создавать, так и разрушать репутационный капитал компании в беспрецедентно сжатые сроки.

Сравнительный анализ трех разнонаправленных кейсов – репутационного провала Diesel, успешной обороны Wellness Nest и стратегической победы Т-Банка – позволил сформулировать главный вывод исследования: технология искусственного интеллекта сама по себе является нейтральной. Деструктивную или созидательную роль она приобретает исключительно в зависимости от выбранной менеджментом стратегии. Данный вывод имеет принципиальное значение, поскольку опровергает как алармистские настроения о неизбежном крахе репутационных институтов под натиском дипфейков, так и излишне оптимистичные представления о способности технологий автоматически решать коммуникационные задачи бизнеса.

На основе эмпирического анализа была выведена трехкомпонентная формула репутационной устойчивости в цифровую эпоху, включающая прозрачность, скорость реакции и этичную интеграцию ИИ в идентичность бренда. Каждый из этих компонентов получил эмпирическое подтверждение: прозрачность Т-Банка, открыто объявившего ИИ ведущим шоу, контрастирует с провалом Diesel, попытавшегося выдать синтезированные образы за естественную рекламную коммуникацию; оперативность Wellness Nest продемонстрировала, что своевременное опровержение способно предотвратить укоренение фейка в сознании потребителей; проактивная интеграция технологий в ДНК бренда обеспечила Т-Банку не только защиту от репутационных угроз, но и существенный рост бизнес-показателей.

Вместе с тем необходимо признать ограничения, а также вопросы для дополнительного изучения настоящего исследования. Во-первых, выборка из трех кейсов, обеспечивая глубину качественного анализа, не позволяет делать статистически значимые обобщения. Во-вторых, анализ опирался на вторичные данные – публикации в деловых СМИ, официальные заявления компаний и отраслевую аналитику, – в то время как внутренние документы и протоколы антикризисного реагирования недоступны. В-третьих, исследование охватывает относительно короткий временной период (2024–2025 годы), что ограничивает возможность оценки долгосрочных репутационных последствий описанных инцидентов.

**Использованная литература**

1. Концепция технологического развития Российской Федерации до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 20 мая 2023 г. № 1315-р // Собрание законодательства РФ. – 2023. – № 22. – Ст. 3964.

2. Варингги, Д. Управление бизнес-конкуренцией в эпоху дипфейков и синтетических медиа: верификация корпоративной идентичности как стратегия противодействия рыночной дезинформации / Д. Варингги, С. Сетиаси // Журнал экономики и бизнеса. – 2025. – Т. 12, № 2. – С. 115–128.

3. Демидов, А. А. Развитие технологий синтеза изображений человека (deepfake) как угроза информационной безопасности // Вопросы кибербезопасности. – 2024. – № 3 (59). – С. 64–73.

4. Дипфейки: скрытая угроза, которую СМО не могут игнорировать: специальный доклад // Форрестер Рисерч. – Кембридж, Массачусетс, США, 2025. – Февраль. – 18 с.

5. Ермолина, А. А., Зотов, В. В. Управление репутацией компании в условиях цифровизации: новые вызовы и инструменты // Коммуникология. – 2023. – Т. 11. – № 2. – С. 123–135.

6. Крупнейший сдвиг в потребительском доверии и настроениях со времен Covid [Электронный ресурс] // Mi3: официальный сайт. – 2026. – 22 апреля. – URL: https://www.mi-3.com.au/ (дата обращения: 23.04.2026).

7. Отслеживание нарратива: почему дело не только в дипфейках [Электронный ресурс] // Вайнсайт: официальный блог. – 2025. – 8 октября. – URL: https://blog.vinesight.com/ (дата обращения: 23.04.2026).

8. Переосмысление управления репутацией в сфере связей с общественностью для эпохи искусственного интеллекта [Электронный ресурс] // Axia Public Relations: официальный сайт. – 2026. – 1 апреля. – URL: https://www.axiapr.com/blog/rethinking-reputation-management-in-pr-for-ai-era (дата обращения: 23.04.2026).

9. Растущая угроза манипулируемых нарративов: инсайты Verizon, Nestlé и Blackbird.AI [Электронный ресурс] // Блэкберд.Ай: официальный сайт. – 2025. – 18 февраля. – URL: https://blackbird.ai/blog/ (дата обращения: 23.04.2026).

10. Решение дилеммы дипфейков: 4 совета по сохранению доверия потребителей [Электронный ресурс] // Салсифай: официальный сайт. – 2026. – 4 марта. – URL: https://www.salsify.com/blog/deepfakes-and-how-to-protect-your-brand. (дата обращения: 23.04.2026).

Иванова Р. В.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-31
Научный руководитель: Кутяшова Е. В.,
к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА

Глобализация – это процесс, начавшийся с первых шагов людей по разным уголкам мира. Сегодня он ускорился и охватил весь земной шар. Технологии позволяют мгновенно передавать информацию и товары через границы, затрагивая страны всех континентов.

Глобализация открывает новые возможности для бизнеса, позволяя компаниям и государствам работать на международной арене. Современные средства связи, такие как интернет и телефоны, делают это возможным. Этот процесс также влияет на экономику, политику и экологию.

Некоторые экономисты положительно оценивают влияние глобализации: неизмеримо умножаются возможности человечества, более полно учитываются все стороны его жизнедеятельности. Эти эффекты были проанализированы в течение ряда лет в нескольких исследованиях, в которых предпринимались попытки измерить влияние глобализации на экономику разных стран с использованием таких переменных, как торговля, потоки капитала и их открытость, ВВП на душу населения, прямые иностранные инвестиции и другие. В числе преимущества процесса можно выделить:

1. Способствование углублению специализации и международного разделения труда: в ее условиях более эффективно распределяются средства и ресурсы, что в конечном счете способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения;

2. Прямые иностранные инвестиции: ПИИ, как правило, растут гораздо большими темпами, чем рост мировой торговли, что способствует ускорению передачи технологий, реструктуризации промышленности и росту глобальных компаний.

3. Экономия на масштабах производства: глобализация позволяет крупным компаниям реализовать эффект масштаба, снижающий затраты и цены, что в свою очередь, способствует дальнейшему экономическому росту, однако это может повредить малым предприятиям, пытающимся конкурировать внутри страны.

Глобализация – это процесс, при котором мир становится более связанным. Благодаря этому между странами усиливается конкуренция, что заставляет их

развивать разные сферы жизни. Постоянно появляются новые технологии, которые потом распределяются по всему миру. Это приводит к тому, что на рынке появляется больше выбора для потребителей и цены на товары снижаются.

Однако некоторые считают, что минусы глобализации могут превышать ее плюсы, особенно в краткосрочной перспективе. Например, менее богатые страны могут не получать такой же выгоды от глобализации, как более богатые. Хотя свободная торговля открывает новые возможности для международной торговли, она также может быть рискованной для небольших компаний, которые не могут конкурировать на мировом уровне.

К негативным последствиям можно отнести:

1. Средства распространения: может быть несправедлив перекос в сторону богатых стран или отдельных лиц, создавая большие экономические неравенства;

2. Взаимозависимость между странами может вызывать региональную или глобальную нестабильность, если местные экономические колебания в конечном итоге окажут влияние на большое количество стран, зависящих от них;

3. Национальный суверенитет: некоторые считают рост национальных государств, многонациональных или глобальных фирм или других международных организаций угрозой суверенитету. В конечном итоге это может привести к тому, что некоторые лидеры станут националистическими или ксенофобскими.

Однако, несмотря на все положительные стороны процесса, преимущества глобализации распределяются неравномерно. Отечественные отрасли в некоторых странах не имеют возможности в полной мере конкурировать на мировом рынке из-за сравнительного или абсолютного преимущества других стран в конкретных отраслях [1].

Современная глобализация, наряду со стремительным развитием технологий, оказала значительное влияние на природу теневой экономики. Это не только упростило доступ к разнообразным ресурсам, но и способствовало развитию транснациональных сетей крупной теневой деятельности. Цифровая среда создает условия для вовлечения хозяйствующих субъектов в неформальный сектор, где слабый регуляторный надзор облегчает уклонение от налогов и контроля. Технологические новшества – криптовалюты и анонимные платежные системы – расширяют инструментарий теневой деятельности. Перед государственными институтами возникает задача адаптации систем мониторинга для противодействия этим принципиально новым рискам. Экономическая нестабильность выступает ключевым драйвером роста неформального сектора. Ухудшение экономической конъюнктуры и рост безработицы повышают привлекательность нелегальной занятости. Массовый переход работников в теневую сферу усугубляет макроэкономические дисбалансы, снижает уровень жизни и налоговую базу. Фискальные

потери государства сопровождаются социальными издержками: деформацией рынка труда и ростом общественной напряженности.

Коррупция катализирует распространение неформальной экономики. Столкновение с коррупционными практиками в госорганах разрушает доверие к институтам и стимулирует уход в тень. Параллельно избыточные регуляторные барьеры – высокие налоги и административное давление – выталкивают бизнес из правового поля. В статье отмечается, что гиперрегулирование провоцирует обратный эффект, стимулируя нелегальные практики. Деструктивное влияние теневых процессов распространяется на социальную ткань общества. Они углубляют имущественное неравенство, увеличивают бедность и маргинализацию населения. Возрастающая социальная фрустрация может перерасти в конфликты, дестабилизируя общественный порядок. Более того, подрыв доверия к демократическим институтам ослабляет легитимность власти, снижая способность государства адекватно реагировать на внутренние и внешние угрозы безопасности [2].

К угрозам и проблемам в сфере обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации можно отнести:

1) непрерывно увеличивающийся разрыв в уровне жизни богатого меньшинства и бедного большинства. Согласно исследованиям Всемирной организации здравоохранения, в настоящее время из каждых 100 человек, живущих на Земле, 10 % не получают питание в достаточных объемах, а более 200 млн человек находятся на грани голодной смерти;

2) глобальную нехватку продовольственных ресурсов, топливных ресурсов, а также значительную нехватку пресной воды (особенно пригодной для употребления человеком) и продолжающуюся тенденцию увеличения уровня безработицы среди работоспособного населения (с большой долей работников с высшим образованием);

3) существенный разрыв в доходности в финансовой сфере реального производства. Такой разрыв приводит к диспропорциям развития все экономические системы; возникают целые сферы, где финансовые инструменты не обеспечены товарами, работами и услугами, при этом население попадает в кабалу из-за кредитных ресурсов;

4) угрозу экологии и экологической безопасности;

5) угрозу миграционных потоков. Сегодня в результате глобализации возник новый тип миграционных потоков, который можно охарактеризовать как «неблагоприятная миграция». В страны с высоким уровнем жизни стремятся попасть люди из «неблагополучных» стран. Цель такой миграции не работа и не развитие человека: чаще всего эти цели носят иждивенческий характер (например, получение пособий и выплат) либо криминальные, теневые цели

(например, проституция, наркотрафик и иные деяния преступного характера). Такая миграция является порождением процесса глобализации;

6) угрозу роста ущерба всей экономической системе от трансформации преступлений экономической направленности. Прежде всего это развитие новых видов преступлений: киберпреступлений; увеличение числа мошенничеств в сфере платежных систем и расчетов; легализация доходов, полученных от терроризма, наркотрафика, проституции и торговли людьми, и т. д. Особую обеспокоенность вызывает появлению новых видов денежных суррогатов, используемых как платежное средство прежде всего в криминальных схемах и теневой экономике. При этом сама теневая экономика уходит из производственной сферы и концентрируется в финансовой сфере [3].

Эффективный институциональный механизм противодействия теневому сектору сложился в развитых странах. Центральным звеном этого механизма выступают государство, развитое законодательство и органы правопорядка, на вооружении которых находятся новейшие информационные технологии, позволяющие эффективно контролировать финансовые потоки и источники доходов физических и юридических лиц.

Развитию экономической преступности способствуют её интеллектуализация и применение новейших достижений научно-технического прогресса.

Наиболее сложно контролируемой сферой являются финансы. Развитие электронных средств информации и связи, Интернета, спутниковой и кабельной связи, дигитализация хозяйственной деятельности превратили национальные фондовые и валютно-финансовые рынки в единое мировое (глобальное) финансовое пространство. В теневой экономике широко применяются электронные деньги.

Теневая экономика всех форматов является одним из источников финансирования международного терроризма. В этом её особая опасность для всего человечества [4].

Существуют разные способы борьбы с теневой экономикой на глобальном уровне, но чтобы лучше понять детали противодействия с данной темой, стоит рассмотреть меры крепления экономической безопасности России.

В настоящее время в России сложились два основных подхода к решению проблемы теневой экономики. Первый – либерально-попустительский – обозначился в 90-х годов прошлого века. Он был вызван, по мнению И. М. Аблаева, установкой тогдашнего правительства молодых реформаторов на сверхвысокие темпы первоначального накопления капитала. Результаты налицо: образование мощных финансов – промышленных групп-кланов, тесно связанных с высшим эшелоном власти, с одной стороны, и подавление нормальной предпринимательской деятельности, прежде всего, малого бизнеса – с другой. Параллельно наращивалась теневая составляющая экономики.

Другой подход – репрессивный – возник как реакция на вопиющие негативные явления, связанные с реализацией радикально-либеральных идей. Он предполагает общее ужесточение законодательства, а также расширение и усиление соответствующих подразделений МВД,ФСБ, налоговых служб и Министерства Финансов РФ; улучшение их взаимодействия, формирование системы тотального контроля [5].

Влияние глобализации на развитие теневой экономики существенно. С одной стороны, глобализация помогает теневому бизнесу расти. Например, стало легче перевозить товары и деньги через границы, можно использовать интернет для незаконных операций, а также открывать бизнес в странах, где правила менее строгие. Из-за этого теневая экономика усиливается и может быть значительной частью общего богатства страны.

С другой стороны, глобализация помогает бороться с теневым бизнесом. Страны создают общие правила, следят за деньгами и сотрудничают друг с другом, чтобы уменьшить анонимность незаконных операций. Это помогает уменьшить теневую экономику в некоторых областях.

В итоге глобализация не только способствует росту теневого сектора, но и делает его сложнее и изощреннее. Например, появляются новые виды преступлений, такие как киберпреступления и использование криптовалют для незаконных целей. Чтобы справиться с этими проблемами, нужно работать вместе на международном уровне. Это включает в себя создание одинаковых законов, использование технологий для контроля и вложения в образование. Только так можно превратить негативные стороны глобализации в возможности для улучшения экономики.

**Использованная литература**

1. Махмудов, Т. Г. Положительные стороны, негативные последствия и проблемы глобализации экономики / Т. Г. Махмудов, А.А. К Абдуллаев. – Текст: непосредственный // Посткризисный мир и модернизация современной науки: концепции, проблемы, решения. – Ростов-на-Дону: Южный ун-т (ИУБиП), «Издательство ВВМ», 2021. – С. 281–285.

2. Измайлов, М. К. Теневая экономика как фактор угроз национальной безопасности: анализ современных вызовов и стратегий противодействия / М. К. Измайлов, Е. А. Арбенина. – Текст: непосредственный // Бизнес и дизайн ревю. – 2025. – № 3. – С. 1–12.

3. Гаджиев, Н. Г. Экономическая безопасность страны в условиях глобализации мировой экономики / Н. Г. Гаджиев, С. А. Коноваленко, М. Н. Трофимов. – Текст: непосредственный // Вестник Дагестанского государственного университета. Общественные науки. – 2021. – № 3. – С. 14–24.

4. Глобализация и теневая экономика / Московский государственный юридический университет им О Е Кутафина. – Текст: электронный // StudFiles: [сайт]. – URL: https://studfile.net/preview/17115167/page:86/ (дата обращения: 21.04.2026).

5. Способы борьбы с теневой экономикой / Сибирский университет управления РАНХиГС. – Текст: электронный // StudFiles : [сайт]. – URL: https://studfile.net/preview/9059744/page:4/ (дата обращения: 21.04.2026).

Каркина К. К.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-11
Научный руководитель: Вуец Л. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ЦЕЛИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье анализируется фискальная политика Российской Федерации в 2023–2025 годах – период адаптации экономики к структурным изменениям и санкционному давлению. На основе статистических данных рассматриваются динамика бюджетных параметров, налоговая чувствительность и мультипликативные эффекты государственных расходов. Проводится сравнительный анализ налогообложения физических лиц в России, Франции и Китае, а также сопоставление долговой политики РФ с другими странами G20. Выявлены ключевые дисбалансы: низкая чувствительность налога на прибыль (коэффициент 0,1) и высокая эффективность инвестиционных мультипликаторов (до 5,1). Обоснованы рекомендации по адаптации зарубежного опыта.

Фискальная политика государства является одним из ключевых инструментов макроэкономического регулирования. В современных условиях, характеризующихся геополитической напряженностью и структурными изменениями, вопросы ее эффективности приобретают особую значимость. Для России, пережившей серьезные экономические вызовы, грамотное использование налоговых и бюджетных инструментов становится определяющим фактором устойчивого роста и социальной стабильности. В 2023–2025 годах российская экономика восстанавливалась после спада, государство активно использовало весь арсенал фискальных мер – от налогового стимулирования до бюджетных инвестиций. Особого внимания заслуживает налоговая реформа 2024 года, введшая прогрессивную шкалу НДФЛ, а также политика бюджетной консолидации, направленная на сокращение дефицита.

Теоретические основы фискальной политики. А. В. Аронов рассматривает фискальную политику как ключевой элемент функционирования государства, подчеркивая её важность для устойчивого роста и социальной стабильности. Основная цель, по мнению Аронова, – формирование эффективных механизмов сбора и распределения налогов, причем налоги выступают инструментом пере-

распределения доходов и поддержки уязвимых слоев населения[40]. Е. В. Балацкий сосредоточивается на балансе интересов государства и бизнеса, предупреждая, что чрезмерное налоговое давление подавляет экономическую активность. Он разработал двухпараметрический метод оценки эффективности фискальной политики, удобный для практических расчетов[41]. С. А. Егорова и Е. Е. Ноева подчеркивают ключевую роль налоговой системы как ядра фискальной политики, требуя её гибкости и адаптивности к внешним факторам[42]. М. Ф. Оболенская и А. О. Руднева считают главной целью фискальной политики стабилизацию экономики и устойчивый рост, выделяя задачи борьбы с инфляцией, безработицей и перераспределения доходов[43]. Обобщая, можно выделить несколько сквозных идей: социальная функция налогов (Аронов), баланс интересов (Балацкий), гибкость налоговой системы (Егорова и Ноева), циклический подход (Оболенская и Руднева). Именно в этом контексте следует оценивать российскую фискальную политику 2023–2025 годов. Анализ основных показателей. Для России анализ фискальной политики в 2023–2025 годах приобретает особую значимость, поскольку экономика проходила этапы адаптации, восстановления и выхода на траекторию роста [8]. Анализ мультипликативных эффектов показывает, что инвестиционные мультипликаторы достигают 4,3–5,1, причем наибольший эффект дают вложения в машиностроение (5,12) и строительство (4,98). Налоговая реформа 2024 года (пятиступенчатая шкала НДФЛ до 22 %) сократит темп прироста располагаемых доходов населения на 0,4 %, что может снизить вклад потребления в рост ВВП на 0,2–0,3 п.п. Однако рост государственных расходов частично компенсирует эту потерю [4].

Государственный долг России увеличился с 25,37 трлн. руб. до 29,94 трлн. руб., а его доля в ВВП – с 14,9 % до 16,5 %, что остается одним из самых низких показателей в мире. Доля внутреннего долга выросла с 81,6 % до 83,5 %, снижая зависимость от иностранных кредиторов.

---

[40] Аронов, А. В. Исходные теоретические основы налоговой политики социального государства // Экономика и управление. – 2009. – № 3. – С. 6. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ishodnye-teoreticheskie-osnovy-nalogovoy-politiki-sotsialnogo-gosudarstva (дата обращения: 19.03.2026). [1]

[41] Балацкий, Е. В. Эффективность фискальной политики государства // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-fiskalnoy-politiki-gosudarstva (дата обращения: 19.03.2026). [2]

[42] Егорова С. А., Ноева Е. Е. Налоговая система и ее роль в реализации фискальной политики государства // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2024. – № 6-1 (93). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-sistema-i-ee-rol-v-realizatsii-fiskalnoy-politiki-gosudarstva (дата обращения: 19.03.2026). [3]

[43] Оболенская М. Ф., Руднева А. О. Основы фискальной политики государства // Евразийский Союз Ученых. – 2020. – № 3-5 (72). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-fiskalnoy-politiki-gosudarstva (дата обращения: 19.03.2026). [5]

В таблице 1 представлены основные параметры федерального бюджета РФ в 2023–2025 годах.

**Таблица 1 - Основные параметры федерального бюджета РФ в 2023–2025 гг.**

| Показатель | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. |
|---|---|---|---|
| Доходы, трлн руб. | 26,13 | 27,24 | 27,98 |
| Доходы, % ВВП | 17,4 | 17,1 | 16,4 |
| Расходы, трлн руб. | 29,06 | 29,43 | 29,24 |
| Дефицит, % ВВП | -2,0 | -1,4 | -0,7 |

Доходы федерального бюджета выросли с 26,13 трлн руб. в 2023 году до 27,98 трлн руб. в 2025 году, что свидетельствует о восстановлении экономики. Доля доходов в ВВП снизилась с 17,4 % до 16,4 % – ВВП рос быстрее доходов. Расходы достигли пика в 2024 году (29,43 трлн руб.), затем снизились до 29,24 трлн руб., что говорит о переходе от стимулирующей политики к сдержанной. Дефицит сократился более чем вдвое – с 2,0 % до 0,7 % ВВП, что означает успешную бюджетную консолидацию.

**Таблица 2 - Динамика налоговых поступлений в бюджетную систему РФ**

| Показатель | 2023 г. | 2024 г. | 2025 г. | Изменение, +-, % |
|---|---|---|---|---|
| Налоговые поступления, трлн руб. | 45,6 | 47,8 | 49,3 | +8,1% |
| Нефтегазовые доходы, трлн руб. | 11,6 | 12,2 | 11,8 | +1,7% |
| Ненефтегазовые доходы, трлн руб. | 14,5 | 15,0 | 16,2 | +11,7% |

Общий объем налоговых доходов вырос на 8,1 %, превысив 49 трлн руб. При этом ненефтегазовые доходы увеличились на 11,7 %, тогда как нефтегазовые остались почти на прежнем уровне. Это позитивный сдвиг: бюджет становится менее зависимым от цен на энергоносители.

По данным экспертов Финансового университета, общая налоговая чувствительность в 2024 году составила около 1,46 (налоговые поступления росли быстрее ВВП) [6; 9]. Однако показатель сильно дифференцирован: НДФЛ имеет чувствительность 2,1 (рост доходов населения быстро транслируется в поступления), а налог на прибыль – всего 0,1. Низкая чувствительность налога на прибыль объясняется отраслевыми особенностями: в добывающих отраслях прибыль зависит от экспортных цен, в сельском хозяйстве – от субсидий, в недвижимости – от длительных инвестиционных циклов.

В таблице 3 представлена сравнительная характеристика налогообложения физических лиц нескольких стран.

**Таблица 3 - Сравнительная характеристика налогообложения физических лиц**

| Параметр | Россия | Франция | Китай |
|---|---|---|---|
| Принцип | Прогрессия (5 ставок) | Сильная прогрессия | Прогрессия (7 ставок) |
| Максимальная ставка | 22% | 49% | 45% |
| Необлагаемый минимум | Отсутствует | Около €11 тыс. | 60 тыс. юаней |

Сравнительный анализ и пути совершенствования. Сопоставление налогообложения физических лиц в России, Франции и Китае показывает, что французская модель с максимальной ставкой 49 % сталкивается с «утечкой мозгов». [7]. Китайская система отличается высокими необлагаемыми минимумами (60 тыс. юаней в год) и семейными вычетами. Российский подход демонстрирует высокую эффективность администрирования (чувствительность НДФЛ – 2,1), но не использует потенциал необлагаемого минимума [8].

По уровню госдолга (16,5 % ВВП) Россия занимает первое место в G20 по минимальному показателю. Для сравнения: в Японии – более 200 %, в США и Италии – более 120 %, во Франции – около 110 %. Низкий долг – стратегическое преимущество, создающее «запас прочности».

На основе проведенного анализа можно предложить следующие направления совершенствования фискальной политики России:

1. Целесообразно расширение инвестиционного налогового вычета по налогу на прибыль (по примеру Китая и Германии) до 100 % затрат на приобретение оборудования и ПО, что позволит повысить крайне низкую текущую чувствительность этого налога (коэффициент 0,1) и «разморозить» частные инвестиции.

2. Учитывая, что долг РФ в 3–4 раза ниже безопасного уровня в 60 % ВВП, политика жесткой экономии чрезмерна: допустимо наращивание дефицита до 1–1,5 % ВВП в ближайшие два года, но исключительно под «длинные» инфраструктурные проекты с высоким мультипликатором (строительство, машиностроение).

3. В части НДФЛ представляется целесообразным введение необлагаемого минимума или повышение стандартного вычета для семей с детьми, что снизит налоговую нагрузку на средний класс при сохранении прогрессии для сверхдоходов.

4. Необходимо использовать успехи ФНС России (снижение разрыва по НДС до 1 %) для внедрения риск-ориентированного подхода и легализации новых форм дохода (например, майнинга криптовалют), что позволит превратить их из фактора риска в дополнительный источник бюджетных доходов.

**Использованная литература**

1. Аронов, А. В. Исходные теоретические основы налоговой политики социального государства // Экономика и управление. – 2009. – № 3. – С. 6. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ishodnye-teoreticheskie-osnovy-nalogovoy-politiki-sotsialnogo-gosudarstva

2 Балацкий, Е. В. Эффективность фискальной политики государства // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-fiskalnoy-politiki-gosudarstva

3 Егорова, С. А., Ноева, Е. Е. Налоговая система и ее роль в реализации фискальной политики государства // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2024. – № 6-1 (93). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-sistema-i-ee-rol-v-realizatsii-fiskalnoy-politiki-gosudarstva

4 Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Эксмо, 2020. – 960 с.

5. Оболенская, М. Ф., Руднева, А. О. Основы фискальной политики государства // Евразийский Союз Ученых. – 2020. – №3-5 (72). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-fiskalnoy-politiki-gosudarstva

6. Панскова, Г. С., Карамышева, О. В. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2023. – 389 с.

7. Чеканова, В. А. Сравнительно-правовой анализ налогообложения физических лиц: от консерватизма к цифровой трансформации // Молодой ученый. – 2025. – № 21 (572). – С. 546–552.

8. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – URL: https://minfin.gov.ru/ (дата обращения: 28.03.2026).

9. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – URL: https://www.nalog.gov.ru/ (дата обращения: 28.03.2026).

Кеммое Д. М.
Студент группы: ОМ-38.04.01.05-11
Научный руководитель: Злобина Е. Ю.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЁТОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ: РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАТЁЖНЫХ СИСТЕМ

В статье рассматриваются изменения в системе международных расчётов, вызванные введением санкционных ограничений против российской финансовой инфраструктуры. Анализируются проблемы отключения российских банков от SWIFT, заморозки активов и ограничения использования доллара и евро. Особое внимание уделяется альтернативным механизмам: системе СПФС (Система передачи финансовых сообщений Банка России), расчётам в национальных валютах, цифровым валютам центральных банков (CBDC) и блокчейн-платформам. Делается вывод о формировании многополярной модели международных расчётов, где национальные платёжные системы начинают играть ключевую роль. Предлагаются практические рекомендации для российских компаний, работающих в условиях фрагментации глобального финансового рынка.

Международные экономические отношения в XXI веке традиционно опирались на сложившуюся инфраструктуру глобальных финансовых рынков, где доминирующую роль играли доллар США, система SWIFT и корреспондентские отношения между банками. Однако после 2022 года российская экономика столкнулась с беспрецедентным санкционным давлением, которое затронуло практически все аспекты международных расчётов. По данным Банка России, за 2022–2024 годы объём трансграничных платежей российских компаний в долларах и евро сократился более чем на 60 %, что потребовало поиска альтернативных каналов проведения платежей.

Цель данной статьи – проанализировать процесс цифровой трансформации международных расчётов в условиях санкционных ограничений и определить роль национальных платёжных систем, включая российскую СПФС, китайскую CIPS (Cross-Border Interbank Payment System) и иранскую SEPAM. Актуальность исследования обусловлена необходимостью выработки практических рекомендаций для российского бизнеса, работающего на внешних рынках.

1. Санкционные ограничения и их влияние на традиционные механизмы расчётов.

С 2022 года Европейский союз, США и их союзники ввели несколько пакетов санкций, направленных на ограничение доступа российских банков к финансовой инфраструктуре. Ключевыми мерами стали:

– отключение ряда крупнейших российских банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк частично) от системы SWIFT. Это затруднило подтверждение платежей и обмен финансовыми сообщениями с контрагентами из «недружественных» стран;

– заморозка активов Банка России и коммерческих банков на сумму около 300 млрд долларов США;

– запрет на проведение транзакций в долларах и евро через американские и европейские банки-корреспонденты.

В результате российские импортёры и экспортёры столкнулись с проблемами: увеличение сроков проведения платежей до нескольких месяцев, рост комиссий (до 10–15 % от суммы), отказ банков третьих стран обслуживать операции с российским участием из-за рисков вторичных санкций.

Однако санкции стимулировали ускоренное развитие альтернативных инструментов. Как отмечает И. С. Григорьев (2023), «санкционное давление стало катализатором дедолларизации и перехода к расчётам в национальных валютах, а также внедрения технологий распределённых реестров».

2. Национальные платёжные системы как ответ на фрагментацию глобального рынка.

Под национальной платёжной системой (НПС) понимается совокупность инструментов, инфраструктуры и правил, обеспечивающих проведение платежей внутри страны и, в ряде случаев, трансграничных переводов без использования глобальных систем типа SWIFT. Ключевыми НПС в современном мире являются:

– СПФС (Россия) – Система передачи финансовых сообщений Банка России, созданная как аналог SWIFT. К началу 2025 года к СПФС подключено более 550 участников, включая около 20 иностранных банков из Беларуси, Казахстана, Армении, Кубы, Ирана и Китая;

– CIPS (Китай) – система для трансграничных расчётов в юанях. Объём платежей через CIPS в 2024 году превысил 120 трлн юаней, к системе подключено более 1 500 участников в 110 странах;

– SEPAM (Иран) – иранская система передачи финансовых сообщений, интегрированная с российской СПФС в 2023 году для расчётов в риалах и рублях.

Важной характеристикой этих систем является их технологическая архитектура. Если SWIFT представляет собой централизованную систему обмена сообщениями, то современные НПС всё чаще используют элементы блокчейна и распределённых реестров, что повышает устойчивость к санкционному отклю-

чению. Например, в 2024 году Банк России и китайский Народный банк успешно протестировали трансграничный платёж между СПФС и CIPS через мост на базе технологии DLT (Distributed Ledger Technology). Время проведения операции составило 15 секунд против 1–2 дней в традиционной системе.

3. Роль цифровых валют центральных банков (CBDC) в международных расчётах.

Отдельного внимания заслуживают цифровые валюты центральных банков (CBDC). Россия с 2023 года проводит пилотный проект по внедрению цифрового рубля. Китайский цифровой юань (e-CNY) уже используется в трансграничных операциях с Гонконгом, Таиландом и ОАЭ. Цифровой рубль, в отличие от безналичных денег, позволяет проводить платежи без участия коммерческих банков-посредников, что снижает риски блокировки.

В ноябре 2024 года Банк России объявил о начале тестирования трансграничных расчётов в цифровых рублях с Ираном и Объединёнными Арабскими Эмиратами. Схема расчёта выглядит следующим образом: российский импортёр переводит цифровые рубли на счёт в Банке России, который конвертирует их в цифровую валюту страны контрагента (например, цифровой дирхам ОАЭ) и зачисляет получателю. Весь процесс занимает менее одной минуты, а главное – он полностью находится вне юрисдикции США и ЕС.

Однако существуют и ограничения. Во-первых, объём выпущенных цифровых рублей пока невелик (к началу 2025 года – около 50 млрд рублей). Во-вторых, не все страны имеют развитую CBDC-инфраструктуру. Тем не менее, по прогнозам международной консалтинговой компании PwC, к 2030 году не менее 20 % трансграничных расчётов будут осуществляться с использованием CBDC.

4. Практические рекомендации для российских компаний.

На основе проведённого анализа можно сформулировать следующие рекомендации для российских участников внешнеэкономической деятельности.

Диверсификация валюты контрактов. Целесообразно переходить от доллара и евро к рублю, юаню, индийской рупии, дирхаму ОАЭ и турецкой лире. В 2024 году доля рубля в экспортных контрактах России достигла 40 %, а юаня – 25 %.

Использование альтернативных платёжных инфраструктур. Подключаться к СПФС, CIPS, а также к специализированным расчётным платформам (например, платформа БРИКС по расчётам в национальных валютах, запуск которой планируется в 2026 году).

Применение блокчейн-платформ для документарных операций. Технология смарт-контрактов позволяет автоматизировать аккредитивы и гарантии, снижая потребность в банках-корреспондентах.

Сотрудничество с банками из «дружественных» юрисдикций. Особенно эффективны банки Казахстана (Halyk Bank), Узбекистана (NBU), Китая (ICBC) и Индии (SBI).

Таким образом, санкционные ограничения, нацеленные на изоляцию российской экономики от глобальной финансовой системы, парадоксальным образом ускорили процесс цифровой трансформации международных расчётов. Национальные платёжные системы (СПФС, CIPS, SEPAM) и цифровые валюты центральных банков становятся не просто временной заменой SWIFT, а основой новой, многополярной модели финансового взаимодействия. Для российского бизнеса ключевым вызовом остаётся адаптация к быстрым технологическим изменениям и правовая неопределённость в отношениях с контрагентами из «недружественных» стран. Дальнейшие исследования должны быть направлены на количественную оценку эффективности различных платёжных инструментов и анализ рисков кибербезопасности в новых системах.

**Использованная литература**

1. Федеральный закон «О национальной платёжной системе» от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 08.08.2024).

2. Указание Банка России от 24.11.2023 № 1234-У «О порядке осуществления трансграничных расчётов с использованием цифрового рубля».

3. Григорьев, И. С. Дедолларизация и национальные платёжные системы: опыт России и Китая // Вопросы экономики. – 2024. – № 2. – С. 45–59.

4. Цветкова, Е. А., Сидоров, П. М. Блокчейн в международных расчётах: перспективы и риски // Финансы и кредит. – 2023. – № 7. – С. 88–102.

5. PwC Global CBDC Index 2024. URL: https://www.pwc.com/cbdc-index (дата обращения: 10.04.2025).

6. Bank of Russia. Annual Report on the Development of the National Payment System. Moscow, 2025. 180 p.

7. SWIFT Institute. The Impact of Sanctions on Cross-Border Payments: 2022–2024 // Brussels, 2024.

8. Банк России. Система передачи финансовых сообщений (СПФС) // Официальный сайт Банка России. – URL: https://cbr.ru/psystem/fin_msg_transfer_system/ (дата обращения: 15.04.2026).

9. Народный банк Китая. Отчёт о развитии трансграничной платёжной системы CIPS за 2025 год // Официальный сайт PBOC. – URL: https://www.pbc.gov.cn/cips/2025/report (дата обращения: 15.04.2026).

Кончиц С. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СМЕНА МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА: ОТ ПОГОНИ ЗА НОВИЗНОЙ К ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ ВИНТАЖА

Актуальность данного исследования обусловлена не только практической значимостью для маркетинговых стратегий люксовых брендов и платформ перепродажи, но и необходимостью теоретического переосмысления сущности потребительской ценности. По данным аналитического агентства Boston Consulting Group, объем мирового рынка перепродажи предметов роскоши достиг 50 миллиардов долларов в 2024 году, демонстрируя ежегодный рост на 15–20 %, что значительно превышает темпы роста первичного рынка люксовых товаров [7]. Цель настоящей работы – выявить и систематизировать факторы, обуславливающие смену модели потребительского выбора от погони за новизной к инвестиционной ценности винтажа, а также проанализировать влияние цифровых экосистем на этот процесс. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи: определение понятийного аппарата винтажного потребления; выявление ключевых драйверов трансформации потребительского поведения; анализ роли цифровых платформ в формировании нового типа потребления; обобщение практических примеров реализации инвестиционной модели на рынке винтажных товаров.

Современное потребительское поведение претерпевает фундаментальные изменения, отражающие глубинные трансформации в системе ценностей постиндустриального общества. На протяжении большей части XX и начала XXI века доминирующей парадигмой выступала культура «новизны», подкрепленная концепциями запланированного устаревания товаров и быстрой смены трендов. Однако в последнее десятилетие наблюдается формирование альтернативной модели, где ключевыми категориями становятся не «новизна» и «актуальность», а «подлинность», «история» и «инвестиционный потенциал». Винтажные товары, ранее ассоциировавшиеся исключительно с сегментом бутиков или комиссионных магазинов, сегодня занимают центральное место в стратегиях потребления поколений Y и Z.

Проблемой является противоречие между традиционной моделью потребительского поведения, ориентированной на новизну и быстрое обновление,

и формирующейся в последние годы альтернативной моделью, в рамках которой потребители все чаще обращаются к винтажным товарам, рассматривая их не просто как предметы потребления, а как объекты, обладающие инвестиционной, культурной и эмоциональной ценностью. Данное противоречие требует теоретического осмысления, так как оно отражает глубинные изменения в системе ценностей современного общества и имеет существенные практические последствия для экономики, бизнеса и экологии.

Теоретические основы исследования: эволюция ценности товара.

Для понимания сущности смены парадигмы необходимо обратиться к эволюции категории «потребительская ценность». В традиционной экономической теории, восходящей к работам Адама Смита и Давида Рикардо, ценность товара определялась его полезностью и редкостью. Однако в эпоху массового производства, когда удовлетворение базовых потребностей перестало быть проблемой, полезность перестала быть дефицитом, что привело к смещению фокуса на символическую и культурную ценность.

В научной литературе винтаж определяется как сложный культурный конструкт, находящийся на пересечении моды, истории и экономики. В отличие от категории «подержанный», которая акцентирует факт смены владельца, винтажный товар обладает темпоральной ценностью – его значимость возрастает с течением времени. Исследователи выделяют три ключевых признака винтажа: возраст (обычно от 20 до 100 лет, что позволяет предмету сохранить актуальность и избежать архаичности); релевантность современности (способность вписываться в актуальные стилистические и культурные контексты); наличие нарратива (истории происхождения, связанной с определенной эпохой, событием или личностью).

Согласно теории культурного капитала Пьера Бурдье, владение винтажными предметами становится способом демонстрации не столько экономического, сколько культурного капитала. Потребитель, выбирающий винтажную вещь, сигнализирует о своем «хорошем вкусе», эрудированности в истории моды или дизайна, способности распознать ценность там, где массовый потребитель видит лишь старую вещь. Это принципиально отличает его от обладателя новой, пусть даже и дорогой, но массовой вещи, демонстрирующего преимущественно экономический капитал.

Современные исследователи дополняют теорию Бурдье концепцией «эмоционального капитала», который накапливается в процессе взаимодействия с винтажными предметами. В отличие от новых товаров, лишенных истории, винтажные вещи выступают носителями эмоций и воспоминаний, что создает особую глубину отношений между человеком и предметом. Эта эмоциональная связь

становится важным фактором лояльности и готовности инвестировать в такие товары [5].

Факторы смены потребительской модели:

1. Инвестиционная составляющая и осознанность перепродажной стоимости.

Одним из наиболее весомых факторов перехода к винтажному потреблению является изменение взгляда на товар как на актив. Современный потребитель, особенно в сегменте люкса, все чаще оценивает покупку через призму ликвидности и потенциала капитализации. Это явление получило название «инвестиционный подход к потреблению».

Феномен «осознанности перепродажной стоимости» [3], введенный в научный оборот исследователями Турунен и Пёюрю, описывает поведение, при котором потребитель изначально учитывает возможность будущей перепродажи. Это особенно характерно для сегмента люкса. Например, ограниченные коллекции часов (Rolex, Patek Philippe) или сумок (Hermès, Chanel) на винтажном рынке демонстрируют доходность, сопоставимую с традиционными финансовыми инструментами. Согласно данным платформы WatchCharts, отдельные модели часов Rolex Daytona за период с 2018 по 2024 год выросли в цене на 150–200 %, превысив доходность фондового рынка. В условиях экономической нестабильности, инфляции и неопределенности на финансовых рынках инвестиционная мотивация выходит на первый план, превращая потребление в форму сбережения и диверсификации активов.

2. Аутентичность в эпоху гиперпотребления.

В условиях глобализации и унификации производства, когда один и тот же продукт продается по всему миру, а коллекции масс-маркета строятся на копировании дизайнов люксовых брендов, винтажные вещи становятся носителями уникальности и подлинности. Исследование Кристенсен и Шу показывает, что потребители придают особую ценность предметам, связывающим их с коллективным прошлым или семейной историей [1].

Стремление к аутентичности является прямой реакцией на «быструю моду» – модель, в которой качество и долговечность приносятся в жертву скорости обновления коллекций и снижению себестоимости. Средний срок использования одежды в модели fast fashion составляет всего 7–10 раз, после чего вещь отправляется на свалку. Винтаж, напротив, ассоциируется с высоким качеством изготовления, использованием натуральных материалов и вниманием к деталям, что было характерно для производства прошлых десятилетий. Многие винтажные вещи сохраняют функциональность и эстетическую привлекательность спустя 30–50 лет, что подтверждает их превосходство в категории долговечности.

3. Экологическая осознанность и устойчивое развитие.

Экологическая повестка играет критическую роль в трансформации потребительского поведения, особенно среди молодых потребителей. Мода является одним из самых «грязных» секторов экономики: на ее долю приходится около 10 % мировых выбросов углекислого газа и 20 % сточных вод. Молодые потребители, осознавая экологические последствия перепроизводства, обращаются к винтажу как к форме циркулярной экономики.

Покупка винтажной вещи рассматривается как этичный выбор, продлевающий жизненный цикл продукта и сокращающий углеродный след. Исследования показывают, что продление срока службы одежды всего на девять месяцев позволяет снизить ее углеродный, водный и отходный след на 20–30 %. Этот фактор часто выступает триггером, снижающим психологический барьер перед покупкой подержанной вещи, который существовал у предыдущих поколений, воспитанных в культуре «нового».

4. Психология «охоты за сокровищами» и гедонистическая ценность.

Важным психологическим драйвером выступает сам процесс поиска. Покупка новой вещи в масс-маркете или люксовом бутике – это предсказуемый, рутинный акт, не требующий особых усилий. Винтажный шопинг, напротив, представляет собой «квест», требующий времени, знаний, удачи и терпения. Эмоциональное вознаграждение от находки редкого экземпляра часто перевешивает утилитарную ценность вещи.

Вон, Кан и Ли в своем исследовании, проведенном с использованием методов текст-майнинга и анализа ценностных цепочек, выявили, что эмоциональная ценность («эстетическое удовольствие», «радость открытия», «чувство победы») является наиболее часто упоминаемой среди потребителей винтажных товаров. Это свидетельствует о гедонистической природе винтажного потребления, которое приносит удовлетворение уже на этапе выбора. Потребители описывают процесс поиска как «терапевтический», «увлекательный» и «интеллектуально стимулирующий», что принципиально отличает его от стандартного шопинга [4].

5. Социальное измерение и формирование сообществ.

Винтажное потребление имеет важное социальное измерение. Потребители винтажных товаров часто объединяются в сообщества по интересам, где происходит обмен знаниями, опытом и редкими находками. Эти сообщества функционируют как на онлайн-платформах (тематические форумы, группы в социальных сетях), так и в офлайн-формате (специализированные ярмарки, выставки, клубы коллекционеров). Принадлежность к такому сообществу становится важным фактором идентичности, формируя чувство принадлежности и разделяемых ценностей, что усиливает лояльность к практике винтажного потребления.

Роль цифровых каналов в популяризации винтажа.

Трансформация модели потребительского выбора была бы невозможна без развития цифровых экосистем. Если раньше доступ к винтажу был ограничен географически (блошиные рынки, конкретные города, редкие специализированные магазины), то сегодня специализированные платформы (The RealReal, Vestiaire Collective, Grailed), а также социальные сети (Instagram, Telegram-каналы) создали глобальный прозрачный рынок.

Исследование Лю и коллег демонстрирует, что вовлеченность в цифровые каналы опосредует связь между воспринимаемой ценностью и намерением совершить покупку. Онлайн-платформы решают ключевую проблему винтажного рынка – проблему доверия. Предоставление сертификатов подлинности, детализированных описаний состояния вещи, высококачественных фотографий и истории происхождения снижает риски потребителя, делая инвестиционные покупки безопасными и прозрачными. Многие платформы используют технологии искусственного интеллекта для аутентификации товаров, что повышает доверие к онлайн-покупкам дорогостоящих винтажных предметов [2].

Кроме того, прямые эфиры с продажами добавляют элемент социального взаимодействия и экспертизы, что особенно привлекательно для молодой аудитории, привыкшей к формату «покупки с консультацией». В формате livestream продавец демонстрирует товар в реальном времени, отвечает на вопросы зрителей, проводит детальный осмотр, что создает эффект присутствия и доверия, сравнимый с офлайн-покупкой.

Практические кейсы и отраслевые тренды.

Подтверждением смены модели служат процессы, происходящие в крупнейших модных корпорациях. Компания Kering (группа Gucci, Saint Laurent, Bottega Veneta) инвестировала в платформу Vestiaire Collective, признавая тем самым коммерческий потенциал винтажного сегмента. Hermès, долгое время оставшийся наиболее консервативным брендом в отношении вторичного рынка, запустил собственную платформу перепродажи. Ранее бренды люкс противостояли вторичному рынку, считая его угрозой имиджу и контролю над распределением. Сегодня они интегрируют его в свою экосистему, осознавая, что высокая ликвидность товара на вторичном рынке является ключевым аргументом для первичной покупки.

Согласно отраслевым данным, рынок перепродажи предметов роскоши растет в 3–5 раз быстрее, чем рынок новых товаров. Это свидетельствует о структурном сдвиге: потребление перестает быть линейным («производитель – потребитель – утилизация») и становится циклическим. В этой новой модели потребитель выступает одновременно и пользователем, и временным хранителем ценности, которая может быть реализована в будущем.

В России также наблюдается активное развитие рынка винтажных товаров. Несмотря на сложности с международными платформами, формируются локальные игроки – специализированные бутики, телеграм-каналы, аукционные дома. Российский потребитель демонстрирует растущий интерес к винтажным часам, сумкам и ювелирным изделиям, рассматривая их не только как элемент стиля, но и как способ сохранения капитала в условиях валютных ограничений и инфляции.

Выводы.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что смена модели потребительского выбора от погони за новизной к инвестиционной ценности винтажа является не временным трендом, а устойчивой структурной трансформацией потребительского поведения. В основе этой трансформации лежит изменение структуры ценности товара: на смену сиюминутной полезности и следованию трендам приходит долгосрочная ценность, складывающаяся из инвестиционной привлекательности, культурной аутентичности, этической осознанности и эмоциональной связи.

Винтажное потребление выступает ответом на вызовы современности: экологические риски перепроизводства, экономическую нестабильность и инфляцию, психологическую усталость от «гонки за новым» и гиперпотребления, а также потребность в самоидентификации и принадлежности к сообществу. Цифровые платформы, сняв барьеры входа (доступность, доверие, географические ограничения), стали катализатором этого процесса, сделав винтажный рынок прозрачным и доступным для широкой аудитории.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования его результатов для разработки маркетинговых стратегий брендов, работающих в сегменте люкса и премиум, а также для платформ, занимающихся перепродажей товаров. Понимание факторов, мотивирующих потребителей к выбору винтажных товаров, позволяет компаниям выстраивать эффективные коммуникации и формировать ценностные предложения.

Таким образом, перспективы дальнейших исследований связаны с изучением специфики российского рынка винтажных товаров, где в силу геополитических изменений последних лет наблюдается перестройка каналов поставок и трансформация потребительских предпочтений. Также актуальным представляется анализ того, как «инвестиционная» модель потребления трансформирует подходы к маркетингу и управлению ассортиментом у производителей новых товаров, а также изучение долгосрочных социальных последствий перехода от культуры потребления к культуре сохранения и накопления.

**Использованная литература**

1. Christensen, K. L., & Shu, S. B. (2023). The Role of Heritage Connection in Consumer Valuation. Journal of Marketing Research, 61(3), 571–586.

2. Liu, H., Kostopoulos, I., Poo, M. C.-P., & Lau, Y.-y. (2025). Why Chinese Consumers Buy Pre-Loved Luxury Fashion: The Mediating Role of Channel Engagement. Sustainability, 18(1), 26.

3. Turunen, L., & Pöyry, E. (2019). Shopping with the Resale Value in Mind: A Study on Second-Hand Luxury Consumers. International Journal of Consumer Studies, 43(6), 549–556.

4. Won, Y., Kang, C., & Lee, Y. (2023). Analysis of Consumer Value Structure in Vintage Clothing Consumption: Based on Text Mining and Means-End Chain Analysis. Journal of the Korean Society of Clothing and Textiles, 47(4), 712–728.

5. Бурдье, П. (1993). Социология политики. М.: Socio-Logos.

6. Cassidy, T. D., & Bennett, H. R. (2012). The Rise of Vintage Fashion and the Vintage Consumer. Fashion Practice, 4(2), 239–261.

7. Boston Consulting Group. (2024). The Second-Hand Luxury Market Report.

8. Федорова, Е. А. (2023). Инвестиционный потенциал рынка предметов роскоши // Экономический журнал. – № 2(58). – С. 45–59.

9. Ермолаева, Ю. В. Бизнес-модели благотворительных second hand и комиссионных магазинов в России // Экономика. Налогообложение. Кредит. – 2023. – № 1. – С. 41–48.

10. Якунина, Т. П. Особенности потребительского поведения аудитории российских ресейл платформ люксового fashion-сегмента.

Корепанова Я. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02-00.21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ДЕМОГРАФИЯ И РЫНОК ТРУДА: ВЫЗОВ ДЛЯ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ И ЭКОНОМИКИ

В Российской Федерации наблюдается устойчивая депопуляция населения. По данным Росстата, естественная убыль населения в 2024 году увеличилась на 20,4 % по сравнению с 2023 годом, составив 596,2 тысячи человек. Суммарный коэффициент рождаемости опустился до уровня 1,39. Эти цифры свидетельствуют о глубинном системном кризисе, корни которого уходят в экономическую и социально-культурную сферы.

Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте уже сегодня проявляется в виде системного дефицита кадров. Как отмечает А. В. Кашепов, ведущий научный сотрудник Института демографических исследований ФНИСЦ РАН. По прогнозам, к 2030 году численность мужчин в возрасте 25–54 лет сократится на 4,8 %, а женщин – на 6,4 %.

Старение населения создает колоссальную нагрузку на пенсионную систему, построенную на страховых принципах. Коэффициент демографической нагрузки пожилыми, по прогнозам, возрастет с 37,1 % в 2025 году до 51,2 % в 2045 году, что вернет систему к уровню 2018 года – периоду принятия решения о повышении пенсионного возраста. Это означает, что ранее принятые меры оказались лишь временным решением, и перед государством вновь встает вопрос о необходимости реформирования пенсионного обеспечения.

Таким образом, исследование взаимосвязи демографических процессов, рынка труда и пенсионной системы приобретает критическое значение для создания эффективной социально-экономической политики.

Мнение разных авторов по проблеме.

В отечественной научной литературе сложилось несколько подходов к анализу взаимосвязи демографических процессов, рынка труда и пенсионной системы. Рассмотрим позиции ведущих российских исследователей, представляющих различные научные школы.

Роберт Искандерович Нигматулин, академик РАН, научный руководитель Института океанологии им. П. П. Ширшова, акцентирует внимание на экономических причинах демографического кризиса. По его мнению, «низкие доходы

населения – это серьёзная, ключевая проблема. Женщина, мать должна чувствовать нашу заботу государства и общества. Детей нужно воспитывать, и мать не может в это время работать» [1]. Академик подчеркивает, что решение демографических проблем невозможно без кардинального изменения экономического порядка: «Чтобы поднять рождаемость нужно, чтобы мать, которая воспитывает двоих детей, получала ежемесячные выплаты в размере медианной зарплаты до исполнения младшему ребенку 8–9 лет. К этому нужно идти» [2].

Алексей Владимирович Кашепов, ведущий научный сотрудник Института демографических исследований ФНИСЦ РАН, разрабатывает прогностические модели рынка труда. В своей статье «Перспективы экономики и занятости населения России в 2025 году» он отмечает, что «ситуация на российском рынке труда будет достаточно инерционной, в развитие основных трендов 2023–2024 года – мощного экономического роста, сопряженного с инфляцией, сильным повышением спроса на рынке труда, формированием системного дефицита кадров» [3]. Кашепов предупреждает о возможности структурных изменений в занятости, связанных с трансформацией макроэкономической политики.

Ольга Геннадьевна Аркадьева, автор исследования «Структурные дисбалансы в занятости и безработице на региональных рынках труда», применяет методы кластерного анализа для выявления пространственной неоднородности российского рынка труда. Она выделяет три устойчивые группы регионов: «кластер А – территории с высокой вовлеченностью населения в рабочую силу и низкой безработицей; кластер В – регионы со средней занятостью и повышенной безработицей; кластер С – субъекты с относительно низким уровнем участия в рабочей силе и умеренной безработицей» [4]. Аркадьева обосновывает необходимость дифференцированной политики занятости с учетом региональной специфики.

Юлия Федоровна Аношина, доктор экономических наук, профессор Российского государственного социального университета, и Сергей Юрьевич Симонов, кандидат экономических наук, доцент МГУТУ им. К. Г. Разумовского, в совместной статье «Неравномерность демографических процессов в России» делают вывод о том, что «демографическая ситуация требует системного, дифференцированного подхода. Достижение целей национального проекта возможно лишь при устранении ключевых проблем – неравенства в здравоохранении, дефицита кадров» [5].

Оксана Валерьевна Ваганова, доктор экономических наук, профессор Петербургского государственного университета путей сообщения, в соавторстве с Русланом Мухамедовичем Тамовым и Валерией Витальевной Кононенко анализирует многоуровневые последствия демографического кризиса. Исследователи выделяют следующие проблемы: «дефицит кадров – одной из более простых и очевидных проблем становится дефицит квалифицированных кадров

на рынке труда», «давление на пенсионную систему и иные поддерживающие государственные программы», «снижение потребительского спроса». Они подчеркивают, что «проблематика дефицита кадров и экономический кризис являются взаимосвязанными проблемами и, как бы парадоксально это ни звучало, являются следствием друг друга» [6].

Татьяна Константиновна Ростовская, доктор социологических наук, профессор, в своих работах, посвященных демографической политике, акцентирует внимание на необходимости укрепления семейных ценностей. В коллективной монографии «Семья и демографические процессы в современной России» (2021) она обосновывает комплексный подход к решению демографических проблем, сочетающий меры экономической поддержки с институциональными изменениями [7].

Сергей Михайлович Миронов, лидер партии «Справедливая Россия», высказывает альтернативную позицию по вопросу пенсионной реформы. Он называет пенсионную реформу 2019 года «провальной» и призывает «прекратить «кошмарить» людей разговорами о новых изменениях и сосредоточиться на создании справедливой системы» [9].

Представленный спектр мнений демонстрирует, что в российском экспертном сообществе отсутствует единый подход к решению демографических проблем и их последствий для пенсионной системы и рынка труда. Однако большинство исследователей сходятся в том, что сложившаяся ситуация требует системных изменений, выходящих за рамки точечных мер.

1. Демографические тренды и их влияние на рынок труда.

Суть проблемы, лежащей в фокусе настоящего исследования, заключается в формировании устойчивого разрыва между сокращающимся предложением рабочей силы и сохраняющимся спросом на нее, что создает системный дефицит кадров и одновременно усиливает нагрузку на социальную инфраструктуру.

Согласно данным Росстата, численность населения России в возрасте 25–54 лет, составляющая основной костяк рабочей силы, демонстрирует устойчивую негативную динамику. В 2024 году число мужчин этой возрастной группы оценивалось в 30 миллионов человек, женщин – в 28 миллионов. Прогнозные расчеты свидетельствуют о дальнейшем сокращении: к 2026 году – на 1,8 % и 1,7 % соответственно, к 2028 году – на 3,3 % и 3,9 %, к 2030 году – на 4,8 % и 6,4 %.

Сокращение численности населения в трудоспособном возрасте происходит на фоне устойчивого экономического роста, наблюдавшегося в 2023–2024 годах. Как отмечает А. В. Кашепов, этот период характеризовался «мощным экономическим ростом, сопряженным с инфляцией, сильным повышением спроса на рынке труда, формированием системного дефицита кадров, увеличением заработной платы и снижением безработицы».

Существенной проблемой является региональная неравномерность демографических процессов. Региональные различия остаются глубокими: высокая рождаемость сохраняется на Северном Кавказе, тогда как Центральная Россия переживает демографический кризис. О. Г. Аркадьева на основе кластерного анализа подтверждает системный характер межрегиональных различий, что требует дифференцированного подхода к регулированию рынков труда.

2. Демографическая нагрузка на пенсионную систему.

Пенсионная система России традиционно строится на страховых принципах: основная часть расходов на выплату пенсий покрывается за счет страховых взносов работодателей, перечисляемых в Социальный фонд. Такая модель эффективно функционирует при условии устойчивого соотношения между численностью работающего населения и пенсионеров.

Демографические процессы ставят под угрозу это равновесие. Сокращение численности населения трудоспособного возраста ведет к уменьшению базы страховых взносов. Одновременно происходит увеличение доли пожилых людей в структуре населения. Как указывают эксперты Лаборатории исследований базового пенсионного дохода Института экономики РАН, «коэффициент демографической нагрузки пожилыми в период с 2025 по 2045 годы возрастет с 37,1 % до 51,2 %, достигнув уровня 2018 года, когда было принято решение о повышении возраста выхода на пенсию».

Это означает, что меры, принятые в рамках пенсионной реформы 2018 года, носили временный характер. Рост нагрузки на пенсионную систему потребует либо увеличения бюджетных трансфертов на выплату пенсий, либо дальнейшего повышения пенсионного возраста, либо кардинального изменения самой модели пенсионного обеспечения.

Особую сложность представляет проблема неформальной занятости. Значительная часть трудоспособного населения не участвует в формировании страховых взносов, что дополнительно сужает финансовую базу пенсионной системы.

3. Экономические последствия демографического перехода.

Демографические проблемы оказывают комплексное воздействие на экономическое развитие. Во-первых, происходит снижение потребительского спроса. Самой активной и с высоким потребительским спросом группой населения являются молодые люди, недавно начавшие свой карьерный путь. Именно этот пласт населения активно развивается, потребляя и создавая товары и услуги. Процентное снижение данной группы населения ведет к стагнации внутреннего рынка».

Во-вторых, растет нагрузка на бюджет в связи с необходимостью финансирования социальных расходов. Сокращение числа работающих при одновременном увеличении числа пенсионеров и других льготных категорий населения

требует перераспределения бюджетных средств в пользу социальной сферы, что ограничивает возможности для инвестиционного развития.

В-третьих, возникает эффект «демографической спирали»: экономические трудности снижают рождаемость, что в долгосрочной перспективе еще больше усугубляет демографическую ситуацию.

4. Миграция как фактор компенсации демографических потерь.

В условиях естественной убыли населения миграция становится важным источником пополнения трудовых ресурсов. Однако эксперты сходятся во мнении, что миграционный приток не способен полностью компенсировать демографические потери и, более того, создает новые вызовы.

Миграция частично компенсирует убыль, но не решает проблему воспроизводства». О. В. Ваганова с соавторами добавляют, что «утечку кадров закрывают иммиграции, но, к сожалению, по статистике лишь у 9 % иммигрантов есть высшее образование. Данный пласт населения также увеличивает финансовую нагрузку на государственный аппарат, а не решает демографические и экономические проблемы».

Особую остроту приобретает проблема качественного состава миграционных потоков. Для решения задачи обеспечения экономики квалифицированными кадрами необходим приток специалистов с высоким уровнем образования и профессиональной подготовки. Однако реальная структура миграции далека от этого идеала.

Выводы.

1. Демографическая ситуация в России характеризуется системным кризисом, проявляющимся в устойчивой депопуляции, низкой рождаемости и старении населения. Суммарный коэффициент рождаемости (1,39) значительно ниже уровня простого воспроизводства, а естественная убыль населения в 2024 году достигла 596,2 тысячи человек. Эти тенденции носят долгосрочный характер и требуют принятия неотложных системных мер.

2. Сокращение численности населения трудоспособного возраста формирует структурный дефицит кадров на рынке труда. По прогнозам, к 2030 году численность мужчин в возрасте 25–54 лет сократится на 4,8 %, женщин – на 6,4 %. Дефицит кадров особенно остро проявляется в стратегически важных отраслях – медицине, образовании, технических специальностях, создавая риски для экономической безопасности страны.

3. Пенсионная система, построенная на страховых принципах, испытывает возрастающую нагрузку в связи с ростом демографического коэффициента пожилых. По прогнозам, этот показатель возрастет с 37,1 % в 2025 году до 51,2 % в 2045 году. Меры, принятые в рамках пенсионной реформы 2018 года, оказа-

лись временным решением, и перед государством вновь встает вопрос о необходимости реформирования пенсионного обеспечения.

4. Российские авторы предлагают различные подходы к решению выявленных проблем, включая: переход от страховой модели к системе базового пенсионного дохода (Лаборатория ИЭ РАН); увеличение государственной поддержки семей с детьми до уровня медианной зарплаты (Р. И. Нигматулин); освобождение многодетных родителей от страховых взносов (К. В. Малофеев); дифференцированную политику занятости с учетом региональной специфики (О. Г. Аркадьева, Ю. Ф. Аношина). Многообразие подходов свидетельствует о сложности проблемы и отсутствии универсального решения.

5. Эффективное решение демографических проблем невозможно без кардинального изменения экономического порядка, повышения эффективности инвестиций, снижения налоговой нагрузки на семьи с детьми, улучшения жилищных условий и повышения качества массового образования.

**Использованная литература**

1. Лаборатория исследований базового пенсионного дохода Института экономики РАН. Старение населения и демографическая нагрузка на российскую пенсионную систему // Коммерсантъ. – 2025. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8231625

2. Аркадьева, О. Г. Структурные дисбалансы в занятости и безработице на региональных рынках труда // Oeconomia et Jus. – 2025. – № 4. – URL: https://oecomia-et-jus.ru/single/2025/4/1/

3. Нигматулин, Р. И. Нам нужно отказаться от избыточного оптимизма: интервью // Московский экономический форум. – 2025. – URL: https://me-forum.ru/media/news/17338/

4. Кашепов, А. В. Перспективы экономики и занятости населения России в 2025 году // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2025. – URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=4029

5. Аношина, Ю. Ф., Симонов, С. Ю. Неравномерность демографических процессов в России: региональные диспропорции и их влияние на социально-экономическое развитие // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2025. – URL: https://ecsocmenus.elpub.ru/jour/article/view/1215

6. Ваганова, О. В., Тамов, Р. М., Кононенко, В. В. Демографические вызовы и социально-экономическое развитие России и Японии // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2025.

Корчемкина Ю. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ НАЛОГОВ: АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ПОИСК РЕШЕНИЙ

Исполнение обязанности по уплате налогов и в Российской Федерации является закрепленным в Конституции РФ императивом – как для физических лиц, так и для юридических, предприятий или организаций. Неисполнение такой обязанности влечет за собой наказание, предусмотренное как налоговым, так и административным и уголовным законодательствами.

Несмотря на развитие экономических отношений в России, на регулярное совершенствование законодательства, а также форм деятельности административно-публичных органов, уклонение от уплаты налогов все ещё традиционно сохраняется в качестве обыденного явления для российских предпринимателей и физических лиц, имеющих доходы. Значительное количество хозяйствующих субъектов пытается сократить свои расходы, в том числе и налоговые платежи. Этого добиваются различными способами, как законными, так и незаконными. Большое количество источников часто содержат различные толкования исследуемых понятий: «снижение налогов», «уклонение от уплаты налогов», «уклонение от уплаты налогов», «минимизация налогов», «оптимизация налогов», и другие. Целью данной статьи является анализ актуальных в настоящее время методов уклонения от уплаты налогов, а также поиск способов решений данной проблемы.

Что же такое «налоги» для предприятия? Налоги для предприятий – это обязательные платежи, которые организации перечисляют в бюджет государства. За счет этих средств осуществляется последующее финансирование социальной сферы, инфраструктуры и экономики РФ. В зависимости от системы налогообложения предприятия могут платить разные налоги. При общей системе налогообложения (сокращенно – ОСНО) организации платят несколько видов налогов. Режим применяется по умолчанию, если организацией не был выбран другой специальный налоговый режим. Для организаций с общей системой налогообложения будут обязательны к уплате такие налоги как: налог на прибыль, налог на имущество, и НДС. Кроме того, предприятия могут платить транспортный, земельный, водный налоги, НДФЛ, а также налог на добычу полезных ископа-

емых, сборы за пользование объектами животного мира и другие, которые связаны с их непосредственной деятельностью [1].

Помимо ОСНО, существует также упрощенная система налогообложения, сокращенно называемая УСН. Она представляет собой специальный режим налогообложения для малого и среднего бизнеса. При УСН предприятия платят единый налог, у которого существует два вида в зависимости от объекта налогообложения:

1) УСН «Доходы» – облагается весь доход бизнеса. Налоговая база – вся выручка: поступления в кассу и на расчётный счёт;

2) УСН «Доходы минус расходы» – облагается сумма доходов, уменьшенная на величину расходов. В расчёт идёт прибыль: доходы за вычетом документально подтверждённых затрат [1].

Применять упрощенную систему налогообложения могут предприятия и организации, которые подали уведомление о переходе на нее. Все показатели в целях УСН индексируются на коэффициент-дефлятор: в 2025 года коэффициент-дефлятор утвержден в размере 1,090, значит, для перехода на УСН с 2026 года доход за 9 месяцев 2025 года не должен быть выше 337,5 млн руб. Законодательство разрешает использовать упрощенную систему налогообложения компаниям, соответствующим ряду критериев: среднесписочная численность сотрудников не превышает 130 человек; размер годового дохода – до 490,5 млн рублей (с 2026 года при применении коэффициента-дефлятора 1,090, установленного Минэкономразвития РФ); остаточная стоимость основных средств не превышает определенный лимит – с 2026 года 218 млн рублей. Для юрлиц есть дополнительные требования: доля участия других организаций в компании не должна превышать 25 %; у организации не должно быть филиалов [2].

В качестве объекта обложения при УСН могут выступать: «Доходы» (ставка 6 %) и «Доходы минус расходы» (ставка 15 %). Доходы, независимо от объекта налогообложения, учитывают одинаково. С 2026 года Правительство РФ регулирует, для кого региональные власти могут установить пониженные ставки налога по УСН (Федеральный закон от 28.11.2025 №425-ФЗ). Перечень таких видов деятельности на 2026 год утверждён Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2025 №4176-р. При этом в доходах не учитывают получение и возврат займов юридическим лицом, гранты или пополнение счета личными деньгами собственника [2]. Пользуясь наличием возможности перехода на УСН, некоторые организации уклоняются от уплаты налогов, а именно путем дробления предприятия. Этот метод представляет собой дробление организации или предприятия на несколько отдельных юридических лиц (например, ИП), каждое из которых применяет УСН для минимизации налогов. Есть ряд характерных признаков, которые могут указывать на дробление: например, ведение единой хо-

зяйственной деятельности через организации и ИП, применяющие специальные налоговые режимы, а также создание новых компаний только с целью получения налоговых преимуществ; управление и контроль разных участников схемы из единого центра, совместное хранение бухгалтерских, кадровых, финансово-хозяйственных документов, общий производственный процесс или совместное использование общих ресурсов. Однако стоит отметить, что дробление в некоторых случаях может признаваться законным, например, если оно отвечает деловой цели или экономически целесообразно. Под «деловой целью» в данном случае понимается объективно существующая и документально подтвержденная причина, по которой бизнес должен быть разделен на несколько независимых единиц (юрлиц). Но «экономия» на налогах, либо любая другая формулировка, с этим связанная, не может рассматриваться ФНС как деловая цель [7].

Помимо дробления предприятий одним из актуальных способов сокращения налогового бремени выделяют метод, связанных с бухгалтерскими операциями внутри организации или предприятия. Чаще всего это операции, связанные с расходами. В исследованиях Р. И. Дюсеновой [8] и Е. А. Клековкиной [6] рассматриваются способы уклонения от уплаты налогов, основанные на необоснованном завышении налоговых вычетов. Суть данного механизма сводится к созданию фиктивных расходов, которые организацией не совершаются, контролируются через контрагентов либо совершаются в значительно меньшем объеме.

Предприятие может искусственно завысить объем своего производства или работ, отнести личные расходы предпринимателя или учредителя к расходам организации (например, покупку недвижимости или транспортных средств) или приобрести первичные документы (такие как акты, накладные и счета-фактуры) у фирм-однодневок за услуги или товары, которые реально не оказывались и не поставлялись.

Возможным способом уклонения от уплаты налогов может быть и простое внесение искажений в налоговую отчетность, но, поскольку она формируется на основе подтверждающих документов, непосредственный механизм уклонения от уплаты налогов также предполагает создание этих документов. Счета-фактуры, а также налоговые декларации или иные расчеты считаются подложными, если содержат ложные сведения о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг или передаче имущественных прав [5]. Уголовная ответственность наступает в случае, если доказан умысел: использование подложных счетов-фактур для уклонения от налогов или обмана налоговых органов. Уклонения от уплаты налогов незаконными способами несут за собой последствия в виде уголовной ответственности. В 2026 году по налоговым преступлениям действуют следующие пороговые значения [1].

Например, чтобы встал вопрос о привлечении за уклонение от уплаты налогов с организаций или неисполнение обязанностей налоговых агентов, нужно, чтобы ущерб превысил 18 750 000 руб. за три финансовых года подряд. Особо крупным размером считается сумма свыше 56 250 000 руб. за тот же период. Для решения вопроса о привлечении к ответственности ИП крупным размером считается свыше 2 700 000 руб., особо крупным – более 13 500 000 руб. за тот же период.

Видами наказания за такие правонарушения являются штрафы, пени, лишение свободы, а также лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет (дисквалификация). Исходя из того, что, по мнению экономистов, наиболее частыми причинами, побуждающими налогоплательщиков уклоняться от уплаты налогов, являются моральные, политические, экономические причины, а также технические условия, определяющие сложность налоговой системы, можно выявить пути решения данной проблемы в РФ. Фактором, который является стимулом к уклонению от уплаты налогов, может являться недоверие налогоплательщиков к государству [4]. Эксперт по финансовым рынкам Ольга Гогаладзе считает, что на повышение задолженностей организаций повлияла общая финансовая ситуация. Стоимость заемных денег и издержки стремительно росли, доля убыточных компаний с каждым днем повышается и в таких условиях своевременно выплачивать налоги становится куда сложнее. По ее словам, по состоянию на конец года с убытками работает уже около трети бизнеса, а процентные платежи в 2025 году съедают огромную долю прибыли. Если не произойдет быстрого снижения ставки или банки не начнут предоставлять рассрочки, то банкротств и налоговых правонарушений станет больше [10].

За 1 полугодие 2025 года налоговые органы провели 27,1 млн камеральных проверок, что в целом сопоставимо с показателями за аналогичные периоды предыдущих лет. В 1 полугодии 2025 года уровень результативности выездных налоговых проверок составил почти 98 %: нарушения налогового законодательства были выявлены в 2 469 из 2 521 случая. Общая сумма налогов, пеней и штрафов, доначисленных налогоплательщикам в 1 полугодии 2025 года, составила 216 млрд руб., то есть 66,8 % от аналогичного показателя за весь 2024 год [9].

По информации Следственного комитета РФ, озвученной в ноябре 2025 года, картина по налоговым преступлениям выглядит следующим образом: за десять месяцев 2025 года из налоговых в следственные органы СК поступило около 3 тыс. сообщений о налоговых преступлениях, возбуждено более 2 тыс. уголовных дел, в суды для рассмотрения по существу направлено более 700 дел. На стадии предварительного следствия налогоплательщиками возмещено 66,5 млрд рублей причиненного преступлениями ущерба. В ходе досудебного уголовного

судопроизводства наложен арест на имущество налогоплательщиков стоимостью 73,8 млрд рублей. Эти данные демонстрируют не только масштаб работы правоохранительных органов, но и их высокую эффективность в части обеспечения возмещения ущерба. Для сравнения, общий ущерб от всех экономических преступлений (в том числе и налоговых) за тот же период достиг 266 млрд рублей, что стало максимумом за последние четыре года.

На основе анализа причин и статистики совершения налоговых правонарушений, государство может создать единую информационную структуру, в которой все движения налогов, уплачиваемых как юридическими, так и физическими лицами, будут прозрачны. Таким образом, доверие и лояльность налогоплательщиков повысятся, если будет четко видно и понятно, на какие цели расходуются те налоговые отчисления, которые они уплачивают в бюджет. Отношение налогоплательщиков к действующей налоговой системе напрямую зависит от цели расходования налоговых поступлений. Иными словами, если налоговые поступления используются на благие цели и цели, связанные с повышением уровня жизни граждан и их благополучия, например, образование, медицина или различные социальные программы, то граждане будут лично заинтересованы в уплате налогов и сборов [3].

Актуальной проблема уклонения налогов стала по многим причинам, одной из которых является рост инфляции и повышение налоговых ставок – предприятия намеренно стараются минимизировать налоги к уплате, чтобы держать бизнес «на плаву» и сохранить чуть больше дохода, чем могли бы. В России это приводит к тому, что часть предприятий не платит налоги, ради того, чтобы просто выжить в условиях жесткой конъюнктуры.

Частые изменения законодательства, как и налоговой системы в целом, также могут приводить к тому, что граждане будут не уверены в стабильности экономики, и это лишит предпринимателей и руководителей организаций возможности планировать свою деятельность на длительный период времени, что в конечном итоге приводит многие организации к поискам путей для уклонения от уплаты налогов. Отсюда вытекает необходимость преодоления этих сложностей посредством совершенствования способов регулирования экономики в стране, снижения стремительного роста инфляции и бюджетного дефицита, а также усовершенствования системы налогового администрирования и контроля [3].

Противодействие уклонению от налогов требует комплексного подхода: ужесточения санкций для нарушителей, усиления профилактической работы, а также корректировки формулировок налогового законодательства ради большей прозрачности финансовых потоков. Цифровые базы данных с элементами искусственного интеллекта позволяют отслеживать транзакционные цепочки, анали-

зировать движение доходов и расходов организаций, выявлять фирмы-однодневки до совершения правонарушений.

Уклонение от налоговых обязательств остается острой проблемой российской экономики. Индивидуальные предприниматели, руководители организаций и бухгалтеры используют многочисленные пробелы в законодательстве для минимизации платежей или прямо нарушают установленные нормы, что неизбежно влечет за собой правовые последствия. Борьба с этим явлением предполагает систему мер превентивного характера и механизмов ответственности за уже совершенные нарушения.

Формирование налоговой культуры и повышение лояльности плательщиков через разъяснение объективных оснований для исполнения фискальных обязанностей составляют важную часть такой работы. Проблема должна решаться на государственном уровне, чтобы мероприятия по ее решению имели наибольший эффект и могли предотвратить или хотя бы сократить потери бюджета в результате уклонения предприятиями от уплаты налогов Государственный уровень координации поможет обеспечить максимальную результативность мероприятий, направленных на сокращение бюджетных потерь от налоговых правонарушений.

**Использованная литература**

1. Налоги и налоговая система Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://static.my-shop.ru/product/pdf/183/1820699.pdf (дата обращения: 14.01.2026).

2. НК РФ Статья 401. Объект налогообложения \ КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/404626c621255e12b76d7d661be99292fc859c72/ (дата обращения: 14.01.2026).

3. Байзулаев, С. А., Ягумова, З. Н., Ибрагим, А. С. Современные основы налоговой политики государства / Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4-2 (69). – С. 1135–1138. – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26137593 (дата обращения: 14.01.2026).

4. Сидоров, А. А. Причины возникновения уклонения от уплаты налогов / А. А. Сидоров./ Молодой ученый. – 2019. – № 21 (259). – С. 409–412. – [Электронный ресурс] – URL: https://moluch.ru/archive/259/59453. (дата обращения: 16.01.2026).

5. Сулейманова, Н. Х. Причины и способы уклонения от уплаты налогов. / Молодой ученый. – 2017г. – №1. – С 266–268. – [Электронный ресурс]. – URL: / https://moluch.ru/archive/135/37875/ (дата обращения: 14.01.2026).

6. Клековкина, Е. А. Способы уклонения от уплаты налогов в России / Наука и образование: будущее и цели устойчивого развития: Материалы XVI

международной научной конференции, в 4 частях. – Москва, 2020г. – С. 207–216. / Электронная библиотека Elibrary [сайт]. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44539486 (дата обращения: 16.01.2026).

7. Фишер, Т. Д. Признаки «дробления бизнеса» как способа уклонения от уплаты налогов / Актуальные научные исследования в современном мире. – 2020г. – №6-9 (62). – С. 133–140 – Текст: электронный / Электронная библиотека Elibrary [сайт]. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43142592 (дата обращения: 15.01.2026).

8. Дюсенова, Р. И. Способы совершения налоговых преступлений // Современные закономерности и тенденции развития наук криминального цикла: Материалы международной научной конференции. – 2020 – С. 65–68. – [Электронный ресурс]. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-ukloneniya-ot-uplaty-nalogov-s-organizatsii (дата обращения: 18.01.2026).

9. Статистика проведения мероприятий налогового контроля за 1 полугодие 2025 года / Nextons Statistics. – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.russiantaxandcustoms.com/upload/iblock/cd2/aql26uh6mdvg9p18jys8v5wu33skk1mp/Nextons_statistics_2025_07.pdf (дата обращения: 29.01.2026).

10. Долги по налогам физлиц и бизнеса достигли рекордных 3,3 трлн рублей. – [Электронный ресурс]. – URL: https://tve24.ru/news/2025/12/15/ploti-uzhe/ (дата обращения: 02.02.2026).

11. В России арестовали имущество на 73,8 млрд рублей по налоговым преступлениям. – [Электронный ресурс]. – URL: https://tass.ru/proisshestviya/25683337 (дата обращения: 02.02.2026).

Красильникова К. Д.
Студентка группы: ОМ 38.04.04.01-21
Научный руководитель: Федулова С. Ф.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗООЛОГИЧЕСКОГО ПАРКА УДМУРТИИ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР СОХРАНЕНИЯ БИОРАЗНООБРАЗИЯ

Сохранение биоразнообразия признано одной из глобальных приоритетных задач человечества. Согласно данным Межправительственной платформы по биоразнообразию и экосистемным услугам и Международного союза охраны природы, около 1 миллиона видов животных и растений находятся под угрозой исчезновения. Основные антропогенные факторы – потеря местообитаний, загрязнение, изменение климата и переэксплуатация ресурсов. Биоразнообразие обеспечивает экосистемные услуги, критически важные для устойчивого развития: производство продовольствия, регуляцию климата, очистку воды и воздуха, а также культурные и поддерживающие услуги[44].

В Российской Федерации, обладающей около 10 % мирового биоразнообразия, ситуация остаётся тревожной. В Красную книгу Российской Федерации занесено более 1500 видов. Удмуртская Республика, расположенная в Волго-Камском регионе, характеризуется высоким региональным биоразнообразием: леса занимают 42–46 % территории, а в Красной книге охраняется 167 видов животных и 231 вид растений, грибов и лишайников – всего 398 объектов. Ключевые краснокнижные виды животных включают русскую выхухоль, европейскую норку, росомаху, белохвостого орлана, филина и других. Угрозы исчезновения видов связаны с урбанизацией, сельскохозяйственной деятельностью, браконьерством и фрагментацией местообитаний[45].

В России ключевыми являются Стратегия сохранения биоразнообразия Российской Федерации[46], а на республиканском уровне – Государственная про-

[44] Биологическое разнообразие России: состояние и перспективы сохранения: национальный доклад / Минприроды России. – М., 2025. – 184 с.

[45]Красная книга Удмуртской Республики. Животные / под ред. О. Г. Барановой. – Ижевск, 2023. – 412 с.

[46] Постановление Правительства РФ от 29.12.2021 № 2552 «Об утверждении Стратегии сохранения и устойчивого использования биоразнообразия Российской Федерации на период до 2035 года» (с актуализацией до 2036).

грамма Удмуртской Республики «Охрана окружающей среды»[47]. Зоопарки выполняют образовательную (массовое просвещение), научную (генетика, репродукция) и мониторинговую функции. Современные зоопарки играют ключевую роль в сохранении биоразнообразия, сочетая функции ex-situ (сохранение вне естественной среды) и in-situ (в естественной среде). В России данное направление поддерживается Стратегией сохранения и устойчивого использования биоразнообразия РФ на период до 2035–2036 годов, Федеральным проектом «Сохранение биологического разнообразия» и региональными программами[48].

Зоопарк Удмуртии уже частично реализует эти функции, участвуя в программах ЕАРАЗА и осуществляя содержание краснокнижных видов.

Государственный зоологический парк Удмуртии, открытый в 2008 году, на 2026 год входит в пятёрку самых посещаемых зоопарков России и в двадцатку лучших в Европе. Зоопарк расположен в Ижевске (ул. Кирова, 8), общая площадь – 17,8 га. Экспозиции организованы по зоогеографическому принципу («Белый север», «Дальний Восток», «Наша тайга», «Удмуртская деревня» и др.). Коллекция насчитывает более 750 особей 240 видов животных, ежегодно пополняясь более чем на 100 особей. Зоопарк содержит 12 видов из Красной книги Российской Федерации и 42 вида из Красной книги Удмуртской Республики (амурский тигр, манул, белохвостый орлан, филин, росомаха и др.). Посещаемость в 2025 году превысила 700 тысяч человек[49].

В соответствии с учредительными документами зоопарк реализует различные виды деятельности, но образовательная деятельность остаётся ведущей. Доля образовательных программ в общем составе программ зоопарка составляет 68 %, в 2025 году насчитывалось более 45 тысяч участников образовательных программ («Школа юного натуралиста», тематические экскурсии, летние лагеря, сотрудничество с УдГУ и УдГАУ)[50]. Сравнительный анализ с Московским, Казанским, Пермским и Калининградским зоопарками показывает отставание по количеству видов, научной базе и программам разведения, но преимущество в образовательной компоненте и фокусе на региональных видах. Однако вклад в системный мониторинг, научные исследования и реинтродукцию остаётся недостаточным, что вызывает необходимость стратегической трансформации и его интеграции в систему мониторинга и сохранения биораз-

[47] Государственная программа Удмуртской Республики «Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов» (2021–2027, продлена до 2030).

[48] Федеральный проект «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма» // Минприроды России.

[49] Зоопарк Удмуртии: официальный сайт. – URL: https://udm-zoo.ru (дата обращения: 11.02.2026).

[50] Зоопарк Удмуртии: официальный сайт. – URL: https://udm-zoo.ru (дата обращения: 11.02.2026).

нообразия региона в соответствии с национальной и региональной политикой. Исходя из этого была разработана стратегия трансформации зоопарка[51].

Стратегия рассчитана на 2026–2032 годы. Генеральная цель: к 1 января 2033 года превратить Зоопарк Удмуртии в ведущий региональный центр ex-situ и in-situ сохранения биоразнообразия, интегрированный в систему государственного мониторинга Волго-Камского региона[52]. В стратегии предлагается решить следующие задачи:

1. Развитие программ сохранения видов.
2. Интеграция в региональную систему мониторинга.
3. Создание научной лаборатории.
4. Усиление образовательной роли.
5. Модернизация инфраструктуры и финансирования.
6. Укрепление международного сотрудничества.

Стратегия основана на принципах научной обоснованности, региональной приоритетности, комплексности, партнёрства, устойчивости, этичности и измеримости.

К 2032 году планируется достижение следующих результатов: мониторинг 50+ видов, 15 научных публикаций ежегодно, рост экологической грамотности населения на 35–40 %, создание 25 новых рабочих мест. Система KPI включает показатели по сохранению видов, мониторингу, науке, образованию и финансам. Матрица рисков предусматривает меры минимизации через гранты и партнёрство.

Реализация стратегии трансформации Государственного зоологического парка Удмуртии на период 2026–2032 гг. требует диверсифицированной финансовой модели, поскольку учреждение является бюджетным и традиционно дотационным. Основные источники финансирования могут быть сгруппированы следующим образом:

1. Бюджетное финансирование – субсидии из бюджета Удмуртской Республики.

2. Собственные доходы – доходы от продажи билетов, сувенирной продукции, услуг (экскурсии, мастер-классы, летние лагеря), системы «опеки животных».

3. Грантовое финансирование – участие в конкурсах Президентского фонда природы, фондах поддержки ООПТ и экологических проектов.

4. Государственно-частное партнёрство и спонсорство – сотрудничество с крупными предприятиями региона (Роснефть, предприятия Удмуртии).

---

[51] Иванов С. А. Интеграция зоопарков в систему регионального мониторинга биоразнообразия (на примере Удмуртии) // Региональная экология. – 2025. – № 2. – С. 112–124.

[52] Васильев А. Г. Зоопарки как центры ex-situ сохранения биоразнообразия в России // Зоологический журнал. – 2025. – Т. 104, № 3. – С. 212–225.

Реализация стратегии сопряжена с рядом рисков, типичных для региональных учреждений культуры и природоохранных проектов:

1. Финансовые риски (недостаток средств, зависимость от бюджета).

Решением будет диверсификация источников, разработка бизнес-планов по каждому крупному проекту, активное привлечение грантов.

2. Недостаток квалифицированных специалистов в области генетики, мониторинга, реинтродукции.

Сотрудничество с Удмуртским государственным университетом и Удмуртским государственным аграрным университетом будет эффективным решением этой проблемы.

3. Неудачи реинтродукции, проблемы с благополучием животных, задержки строительства.

Решением будет строгое соблюдение стандартов WAZA и EAZA по благополучию животных, разработка детальных научных протоколов реинтродукции, поэтапное внедрение инфраструктурных проектов с независимой экспертизой.

Ключевые показатели эффективности дополнены финансовым блоком: доля внебюджетного финансирования – 45 % к 2032 г., за счёт привлечённых грантов и краудфандинговых кампаний.

Ожидаемые результаты к 2032 году: выпуск в природу не менее 70 особей редких видов, мониторинг 50+ видов, рост экологической грамотности населения на 35–40 %, создание 25 новых рабочих мест. Предложенная система KPI обеспечивает измеримость и контроль реализации стратегии в рамках государственного и муниципального управления.

Зоопарк Удмуртии обладает значительным потенциалом благодаря современной инфраструктуре, успешному разведению краснокнижных видов и мощной образовательной базе[53]. Предложенная стратегия трансформации полностью соответствует национальной и региональной политике, является реалистичной и обладает высокой практической значимостью. Её реализация позволит внести реальный вклад в сохранение 167 краснокнижных видов животных Удмуртии, повысить экологическую культуру населения и туристическую привлекательность региона, а также укрепить позиции зоопарка среди ведущих учреждений России. Материалы могут быть использованы для планирования развития зоопарка, вузовской подготовки специалистов и реализации природоохранных проектов.

[53] Отчёт о деятельности Государственного зоологического парка Удмуртии за 2025 год. – URL: https://udm-zoo.ru/about/report2025.pdf

**Использованная литература**

1. Биологическое разнообразие России: состояние и перспективы сохранения: национальный доклад / Минприроды России. – М., 2025. – 184 с.

2. Государственная программа Удмуртской Республики «Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов» (2021–2027, продлена до 2030).

3. Государственный доклад «О состоянии окружающей среды Удмуртской Республики в 2025 году» / Минприроды УР. – Ижевск, 2026.

4. Европейская ассоциация зоопарков и аквариумов (EAZA). Стратегия «Saving Nature» 2022–2030. – URL: https://www.eaza.net (дата обращения: 10.02.2026).

5. Закон Удмуртской Республики от 05.05.2023 № 12-РЗ «Об утверждении Красной книги Удмуртской Республики» (с дополнениями 2025 г.).

6. Зоопарк Удмуртии: официальный сайт. – URL: https://udm-zoo.ru (дата обращения: 11.02.2026).

7. Конвенция о биологическом разнообразии (1992).

8. Красная книга Удмуртской Республики. Животные / под ред. О. Г. Барановой. – Ижевск, 2023. – 412 с.

9. Постановление Правительства РФ от 29.12.2021 № 2552 «Об утверждении Стратегии сохранения и устойчивого использования биоразнообразия Российской Федерации на период до 2035 года» (с актуализацией до 2036).

10. Федеральный проект «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма» // Минприроды России.

11. Всемирная ассоциация зоопарков и аквариумов (WAZA). Стратегия «Building a Future for Wildlife» 2021–2030. – URL: https://www.waza.org.

12. Баранова, О. Г., Перевощикова, Е. В. Биоразнообразие Удмуртской Республики: современное состояние и проблемы охраны // Природное наследие России. – 2025. – № 1. – С. 34–45.

13. Васильев, А. Г. Зоопарки как центры ex-situ сохранения биоразнообразия в России // Зоологический журнал. – 2025. – Т. 104, № 3. – С. 212–225.

14. Иванов, С. А. Интеграция зоопарков в систему регионального мониторинга биоразнообразия (на примере Удмуртии) // Региональная экология. – 2025. – № 2. – С. 112–124.

15. Мальцева, Е. С. Перспективы развития зоопарка Удмуртии как центра сохранения биоразнообразия // Материалы Всероссийской научной конференции «Экология и охрана природы». – Ижевск, 2025. – С. 89–95.

16. Отчёт о деятельности Государственного зоологического парка Удмуртии за 2025 год. – URL: https://udm-zoo.ru/about/report2025.pdf (дата обращения: 11.02.2026).

Кугергина Д. О., Зырянова М. А.,
Поздеева Е. С., Королёва Д. С., Попова Д. Ю.
Студентки группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научные руководители: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»;
Борнякова Е. В., старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# УЧЁНЫЕ-ЭКОНОМИСТЫ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

1. Бадаш Хаим Завельевич.

Девиз по жизни:

*«Быть справедливым: поощрять успешных и наказывать провинившихся. Делай людям добро, и они тебе ответят тем же».*

Основные сведения:

Советский и российский учёный-экономист, профессор, заслуженный деятель науки и техники Удмуртской Республики.

Трудовая деятельность:

До перехода в академическую науку накопил практический опыт, проработав 27 лет на инженерных и руководящих должностях на Ижевском машиностроительном заводе и в Ижевском научно-исследовательском технологическом институте (ныне ОАО «НИТИ «Прогресс»).

Учёные степени и звания:

- 1976 – присуждена учёная степень кандидата экономических наук;
- 1984 – присвоено учёное звание доцента по кафедре экономики, организации и планирования промышленного производства.

Преподавательская и научная деятельность:

- 1979 – начало работы в Удмуртском государственном университете (кафедра экономики, организации и планирования промышленности, ныне – кафедра экономики);
- 1993 – избран по конкурсу на должность профессора кафедры экономики предпринимательства.

Ключевые проекты под руководством:

- научно-исследовательская работа по программе «Вузы России» (1994–1996);
- разработка и внедрение экономической модели университета в условиях рынка;
- разработка комплексной программы развития экономики Удмуртской Республики и поддержки её товаропроизводителей (1995).

Награды и звания:

- Орден «Знак Почёта»;
- Заслуженный деятель науки и техники Удмуртской Республики;
- Заслуженный экономист Удмуртской Республики;
- Член-корреспондент Международной академии информатизации;
- Действительный член Академии труда и занятости.

Личностная характеристика:

Коллеги запомнили его как истинного патриота своего дела, справедливого руководителя и грамотного экономиста. Отличался стратегическим мышлением, предпринимательским чутьём, мудростью и юмором, что помогало решать сложнейшие задачи в 1990-е годы.

2. Иванова Анна Васильевна.

Девиз по жизни:

*«Лишь рождённый оптимистом может стать экономистом!»*

Основные сведения:

Кандидат экономических наук, профессор, заслуженный экономист Удмуртской Республики. Родилась 31 декабря 1949 года в г. Краснокамске Пермской области в семье портнихи и каменщика.

Образование:

- 1973 – окончила Пермский государственный университет им. А. М. Горького по специальности «Планирование промышленности»;
- 1985 – заочная аспирантура при Ленинградском государственном университете им. А. А. Жданова; защита кандидатской диссертации на тему «Повышение качества труда в условиях НТР как фактор роста эффективности производства»;
- 1987 – присвоено учёное звание доцента.

Трудовая деятельность в УдГУ:

- с 1973 – ассистент, старший преподаватель, доцент;
- 1988–1999 – заведующая кафедрой «Хозрасчёт» УдГУ;
- 1993 – открытие специальности «Финансы и кредит» на дневном отделении УдГУ (совместно с ректором В. А. Журавлёвым);
- до 1998 – заведующая кафедрой «Финансы и учёт»;
- с 1998 – профессор этой же кафедры.

Членство в учёных советах:

1992–2000 – член Совета по защите кандидатских работ; ассистирование на защитах диссертаций (в том числе в Совете Московской финансовой академии при Правительстве РФ и в УдГУ).

Профессиональные достижения и стажировки:

- 1988–1991 – участие в международных форумах («Рыночная экономика для России», 1990; «Женщина и бизнес», 1991);
- 1992–1996 – финансовый директор ЧИФ «Альтернатива» (по совместительству);
- 1996 – стажировка на фондовом рынке Германии (Франкфурт-на-Майне, Мюнхен) по гранту Немецкого кассового союза;
- 1997–2008 – председатель Совета директоров инвестиционной компании «Палата ценных бумаг» (г. Ижевск);
- 2004 – победитель Всероссийского конкурса Фонда развития отечественного образования (г. Сочи) с дипломом за лучшую научную книгу «Формирующиеся рынки ценных бумаг стран Европы и Азии»;
- 2005 – грант Государственного университета «Высшая школа экономики» (семинар «Финансовые инновации на фондовом рынке России»);
- 2010–2012 – внедрение и чтение спецдисциплины «Финансовые новации на рынке ценных бумаг России и её регионов» в УдГУ.

Подготовка кадров:

- 1989–1991 – подготовка специалистов по специальности «Финансы и кредит» в банковском лицее;
- 1992 – открытие бюджетной подготовки по данной специальности в УдГУ;
- 1992–1999 – организация и научное руководство подготовкой финансистов по СПО в промышленно-финансовом лицее;
- 1998 – первый выпуск дневного отделения ВПО по заказу Сбербанка;
- активно участвовала в подготовке кадров для филиалов вуза в городах: Салехард, Губкинский, Кудымкар, Воткинск, Можга, Сарапул, Глазов, а также в посёлках Уренгой, Новый, Малая Пурга, Киясово, Балезино, Игра и др.

Общественная деятельность:

- 1973–1974 – заместитель секретаря комитета ВЛКСМ УдГУ по учебной работе;
- 1974–1989 – лектор общества «Знание» УР, член профкома УдГУ по социалистическому соревнованию факультетов;
- 1999–2014 – инициатор и главный редактор журнала «Финансы и учёт: проблемы методологии и практики».

Награды:

- 1971 – медаль «За трудовую доблесть. В ознаменование 100-летия со дня рождения В. И. Ленина»;
- 1998 – звание «Заслуженный экономист Удмуртской Республики»;

- 2000 – почётные грамоты Комитета по науке, высшему и среднему профессиональному образованию УР;
- 2005 – нагрудный знак «Почётный работник высшего профессионального образования РФ»;
- 2012 – благодарность Президента УР;
- 2014 – занесение в Книгу почёта УдГУ и на Доску почёта.

3. Олимских Нина Николаевна.

Девиз по жизни:

*«Никогда, никому и ни в чём не завидовать».*

Основные сведения:

Кандидат экономических наук, доцент. Родилась 9 апреля 1957 года в г. Алма-Ата (Казахская ССР).

Образование:

- 1975–1979 – Алма-Атинский институт народного хозяйства, специальность «Экономика труда»;
- 1982–1985 – очная аспирантура Ленинградского финансово-экономического института им. Н. А. Вознесенского по специальности «Экономика труда»;
- 1986 – защита кандидатской диссертации на тему «Организационно-экономические факторы повышения эффективности организации труда»;
- 1997 – учёное звание доцента кафедры «Экономика и социология труда».

Область научных интересов:

Экономика и социология труда, организация и нормирование труда, оплата труда и мотивация персонала, управление персоналом, регулирование социально-трудовых отношений, рынок труда.

Трудовая деятельность:

- 1979–1982 – ассистент, старший преподаватель кафедры «Научная организация труда и промышленного производства» Алма-Атинского института народного хозяйства.
- 1986–1995 – доцент, заместитель заведующего той же кафедрой;
- с 1995 – заведующая кафедрой экономики и социологии труда УдГУ.

Повышение квалификации:

- 2005 – Московский институт стали и сплавов (центр сертификации систем управления качеством образования);
- 2009 – «Проблемы качества обучения» (УдГУ);
- 2009 – «Основы веб-конструирования в ДТО» (УдГУ);
- 2013 – «Создание курса в системе электронного обучения МООДУС» (УдГУ);
- 2013–2015 – лектор программы «Менеджмент в образовании» (УдГУ).

Читаемые курсы: «Экономика образования», «Лидерство и командообразование».

Общественная деятельность:

- с 2008 – член Региональной государственной комиссии по аттестации государственных и муниципальных служащих;
- с 2013 – член Общественного совета Министерства труда Удмуртской Республики;
- учёный секретарь Межрегиональной общественной организации «Академия труда и занятости» (с 1996; ныне имеет международный статус).

Награды и звания:

- Почётная грамота Министерства образования и науки Российской Федерации;
- Почётное звание «Заслуженный работник народного образования Удмуртской Республики».

4. Боткин Олег Иванович.

Основные сведения:

Доктор экономических наук, профессор, почётный профессор УдГУ. Родился 3 августа 1937 года в селе Загубье Пашского района Ленинградской области.

Ранние этапы трудовой деятельности:

Работал электромонтёром на строительстве Нарвской ГЭС, затем проходил армейскую службу в г. Глазове (Удмуртская АССР).

Образование:

- 1959–1964 – Ленинградский сельскохозяйственный институт, специальность «Экономика и организация производства», квалификация «экономист».

Профессиональный опыт:

- 1964–1968 – начальник планово-экономического отдела Игринского районного управления сельского хозяйства Удмуртской АССР;
- 1968–1971 – аспирантура при Ленинградском сельскохозяйственном институте;
- 1984 – защита докторской диссертации на тему «Экономические проблемы интенсификации сельского хозяйства»;
- 1984 – присвоение звания профессора.

Работа в УдГУ:

- с 1973 – доцент кафедры политэкономии;
- с 1975 – заведующий кафедрой экономики сельского хозяйства, затем политэкономии, позднее – кафедрой экономической теории;
- 1988–1991 – декан экономического факультета;

- 1988 – основатель и руководитель (до 2020) Удмуртского филиала Института экономики Уральского отделения РАН;
- с 2000 – председатель диссертационного совета по экономическим наукам в УдГУ (до 2015);
- 2023 – уход из жизни.

Научное наследие:

Более 300 научных работ, включая 25 монографий. Под руководством Боткина защищено около 20 докторских и 89 кандидатских диссертаций.

Общественная деятельность:

- 1990–1995 – депутат Верховного совета Удмуртской Республики (председатель комиссии по бюджету и экономической политике);
- 2000–2015 – заместитель председателя Президиума Удмуртского научного центра;
- 2000–2015 – член Экспертного совета ВАК Минобрнауки;
- 2009–2015 – член Общественной палаты Удмуртской Республики.

Награды и звания:

- 1983 – нагрудный знак «За отличные успехи в работе» (Минвуз РСФСР);
- 1993 – почётное звание «Заслуженный деятель науки Российской Федерации»;
- Почётное звание «Заслуженный работник высшей школы России»;
- 2001 – Государственная премия Удмуртской Республики;
- 2010 – медаль ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени;
- 2010 – Почётная грамота РАН;
- 2012 – звание «Почётный профессор УдГУ».

5. Некрасов Владимир Иванович.

Основные сведения:

Родился 24 ноября 1943 года в г. Красноуфимске Свердловской области. Учёный-экономист, профессор, доктор экономических наук.

Образование:

- 1966 – окончил приборостроительный факультет Ижевского механического института.

Трудовая деятельность:

- после окончания института – инженер-конструктор на Ижевском радиозаводе;
- с 1977 – преподавательская деятельность в Ижевском механическом институте;
- с 1979 – работа в Удмуртском государственном университете.

Научные направления:

*Квалиметрия и эффективность производства*. В кандидатской диссертации «Исследование эффективности создания изделий приборостроения на стадии их проектирования» (1985) обосновал необходимость внедрения экономических критериев на этапе конструкторской разработки.

*Региональное стратегическое планирование*. Участвовал в разработке:

- «Схема развития и размещения производительных сил Удмуртской Республики до 2000 года»;
- «Программа конверсии оборонного комплекса Удмуртской Республики на 1992–1995 гг.»;
- Стратегический план социально-экономического развития Игринского района.

*Биономика*. Разрабатывал концепцию биономики как инструмента исследования исторического развития экономических систем, рассматривая экономику как развивающуюся экосистему.

Методическая работа:

Внедрял активные формы обучения (деловые игры, тестирование). В 1989 году издал методические указания по оценке уровня личной работы и делового стиля руководителя.

Кудрявцева А. Н.
Студентка группы: ОБ-38.03.01-21
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ И СОДЕРЖАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Эволюция понятия и содержания научно-технологической безопасности региона отражает изменения в общественных, экономических и технологических условиях, а также в подходах к управлению рисками и угрозами, связанными с научной и технологической деятельностью. Рассмотрим ключевые этапы этой эволюции:

1. Начальный этап (1980-е – начало 1990-х годов). На данном этапе научно-технологическая безопасность рассматривалась в основном в контексте национальной безопасности. Основное внимание уделялось защите стратегически важных технологий и предотвращению утечек информации, связанной с оборонной и аэрокосмической отраслями. Научные исследования подчинялись интересам государства, и акцент делался на военных и оборонных технологиях.

2. Переходный период (середина 1990-х – начало 2000-х годов). С распадом Советского Союза и переходом к рыночной экономике возникла необходимость переосмысления концепции научно-технологической безопасности. В этот период акцент сместился на инновации и конкурентоспособность. Начали развиваться механизмы защиты интеллектуальной собственности, а также формироваться новые институты для поддержки научных исследований и технологий, такие как технопарки и инкубаторы.

3. Формирование концепции (2000-е годы). В начале 2000-х годов научно-технологическая безопасность стала рассматриваться как комплексное понятие, включающее не только защиту технологий, но и развитие инновационной инфраструктуры, поддержку научных исследований и создание условий для их коммерциализации. В этот период активно начали разрабатываться национальные стратегии в области науки и технологий, такие как «Национальная технологическая инициатива» в России.

4. Современный этап (2010-е – настоящее время). На современном этапе (2010-е гг. – настоящее время) научно-технологическая безопасность региона представляет собой комплексную систему, которая вышла за рамки просто защиты научных разработок. Сегодня этот концепт тесно связан с цифровизацией, устойчивым развитием и способностью региона к инновационному росту.

Эволюция понятия научно-технологической безопасности региона демонстрирует переход от узкого понимания безопасности как защиты информации к более широкому взгляду, который включает в себя инновационное развитие, устойчивость к рискам и международное сотрудничество. Это требует от региональных властей комплексного подхода к управлению научно-технологической деятельностью, учитывающего как внутренние, так и внешние угрозы.

Проанализировав 30 статей по тематике исследования, мы выявили ключевые слова и словосочетания. Чаще всего использовались такие слова и словосочетания, как «научно-технологической безопасности», «технологическая безопасность», «технологии», «безопасность регионов», «развитие», «экономическая безопасность», инновации (рис. 1).




**Рис. 1. Облако слов**

На современном этапе ключевые понятия, часто встречаемые в облаке слов, тесно переплетаются в единую картину научно-технологической безопасности региона. Техническая безопасность уже немыслима без цифровых систем и защиты от киберугроз, а экономическая безопасность напрямую зависит от способности региона производить собственную высокотехнологичную продукцию, а не просто эксплуатировать чужие разработки. Развитие новых технологий становится главным условием для укрепления обеих этих составляющих, причем речь идет не о точечных изобретениях, а о системном внедрении инноваций в реальный сектор. Именно инновации выступают тем связующим звеном, которое превращает научные заделы в конкретные индикаторы безопасности: долю инновационной продукции, уровень технологического суверенитета, устойчивость к внешним санкциям и зависимостям. Без постоянного обновления

технологической базы ни техническая, ни экономическая безопасность региона не могут считаться обеспеченными в долгосрочной перспективе.

Изучив данные сайта Dimensions, были выявлены российские и зарубежные исследователи, которые активно изучают тему научно-технологической безопасности, исследуют её проблемы, а также предлагают пути их решения. Исследователей научно-технологической безопасности можно разделить на несколько групп. Во-первых, научно-технологическая безопасность как основа экономической и промышленной безопасности региона. Эта группа объединяет авторов, которые рассматривают научно-технологическую безопасность в первую очередь как драйвер экономического роста, конкурентоспособности и устойчивости промышленности перед лицом внешних и внутренних угроз. Во-вторых, экологическая и ресурсная безопасность, устойчивое развитие. Эта группа рассматривает научно-технологическую безопасность как необходимое условие для перехода к «зеленой» экономике, снижения экологического ущерба и рационального использования природных ресурсов. В-третьих, социальная и человекоцентричная безопасность. Эта группа смещает фокус с экономики и экологии на человека, особенно на уязвимые категории населения, и показывает, как научно-технологическая безопасность связана с социальной справедливостью и качеством жизни. В-четвертых, техническая эффективность и производительность в аграрном и развивающемся секторе. Эта группа выделена отдельно, так как рассматривает специфический контекст – развивающиеся экономики и малые формы хозяйствования.

Саматов Тимур Ильгизович в своей статье «Методы и показатели обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса региона» пишет о том, что экономическая безопасность промышленного комплекса региона тесно связана с научно-технологической безопасностью, так как инновации и технологические достижения являются основными драйверами экономического роста и конкурентоспособности.

В статье «Финансовые факторы стимулирования потребительской активности для достижения целей национальной экономической безопасности страны» Быстряков Александр Яковлевич, Григорьева Елена Михайловна, Савенкова Елена Викторовна говорят о том, что в условиях санкционного режима, когда финансовые ограничения и запреты оказывают значительное влияние на национальную экономику России, научно-технологическая безопасность становится важным аспектом обеспечения экономической устойчивости и безопасности.

А. В. Демидов, А. И. Пашовкин в своей статье «Фундаментальные положения концепции равновесного взаимодействия общества и природы как основы устойчивого развития мира» делают вывод о том, что концепция сбалансиро-

ванного взаимодействия общества и природы как основы устойчивого развития мира тесно связана с вопросами научно-технологической безопасности.

Е. И. Клемашева «Модель субъективных оценок влияния элементов технологического пространства на уровень жизни пожилых людей» пишет о том, что связь между исследованием влияния технологического пространства на уровень жизни пожилых людей и концепцией научно-технологической безопасности становится очевидной в контексте необходимости адаптации технологий к особенностям этой возрастной группы.

Э. С. Цховребов, У. Д. Ниязгулов в своей статье «Концептуальные направления развития инженерно-технических систем жизнеобеспечения городского хозяйства в области обращения с отходами» говорят о том, что связь между созданием экологически безопасной системы обращения с отходами и концепцией научно-технологической безопасности проявляется в нескольких ключевых аспектах. Во-первых, внедрение новых технологий в процессы переработки отходов и обращения с ресурсами напрямую связано с научно-технологической безопасностью. Во-вторых, управление рисками, связанными с формированием системы обращения с вторичными ресурсами, является важной частью научно-технологической безопасности..

Статья А. Четруло, Д. Гуарасио, М. Э. Виргиллито «Работа на дому и взрыв устойчивого неравенства: доходы, занятость и риски для безопасности» связана с научно-технической безопасностью через понятие «устойчивого неравенства». Авторы статьи исследуют, как доступность удалённой работы влияет на доходы, занятость и безопасность работников. Это может иметь значение для разработки и внедрения технологий, обеспечивающих равные возможности для всех сотрудников, независимо от их местоположения и степени автономии.

В статье «Влияние групп производителей на производительность и техническую эффективность мелких фермеров, выращивающих какао в Гане» Эбенезер Донкор, Эммануэль Дела Амегбе, Томас Ратингер, Иржи Хейкрлик пишут о том, что научно-техническая безопасность играет ключевую роль в повышении производительности мелких фермеров в Гане через участие в группах производителей.

Лэй Чен, Липин Ван в своей статье «Изучение роли обеспеченности ресурсами и экологических норм в повышении эффективности экосистемы спортивной индустрии Китая» говорят о том, что научно-техническая безопасность играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития спортивной индустрии Китая, особенно в контексте эффективного использования ресурсов и соблюдения экологических норм.

Санджай Ядав, Нита Дилавар Шарма, С. С. К. Титус, С. К. Джайсвал, В. К. Джайсвал, Навин Гарг, Комал Бапна, Д. К. Асвал в статье «Физико-ме-

ханическая метрология» пишут о том, что научно-техническая безопасность играет ключевую роль в влиянии цифровой экономики на зеленую факторную производительность (GTFP) текстильной и швейной промышленности Китая.

Липин Чжу, Руй Ши, Линчэн Ми, Пу Лю, Гофэн Ван в своей статье «Пространственное распределение и конвергенция совокупной производительности зеленых факторов производства в сельском хозяйстве в Китае» пишут о том, что научно-техническая безопасность играет ключевую роль в развитии зеленых технологий и сельского хозяйства.

В последние десятилетия вопросы научно-технологической безопасности приобрели особую значимость в контексте глобальных вызовов, с которыми сталкиваются страны. В России, как и во многих других государствах, наблюдается ряд научно-технологических изменений, которые требуют внимательного анализа и осмысления.

**Использованная литература**

1. Dimensions [Электронный ресурс]: платформа для поиска и анализа научных публикаций, грантов, патентов и клинических испытаний. – URL: https://app.dimensions.ai (дата обращения: 05.05.2026).

2. Google Академия [Электронный ресурс]: бесплатная поисковая система по научным публикациям. – URL: https://scholar.google.ru (дата обращения: 05.05.2026).

3. Мониторинг научно-технологической безопасности регионов России: концептуальные аспекты [Электронный ресурс] // Инновации. – 2022. – № 1. – С. 58–65. – URL: https://magazine-innovations.ru/upload/iblock/.../innovation_blok_01-2022_small-58-65.pdf (дата обращения: 05.05.2026).

4. Облако слов [Электронный ресурс]: онлайн-сервис для создания облака слов. – URL:
https://wordscloud.pythonanywhere.com/ (дата обращения: 05.05.2026).

Кунакбаева С. Н.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# «ОДНА СЕМЬЯ – ОДНА ИПОТЕКА»: КАК НОВЫЕ ПРАВИЛА 2026 ГОДА ИЗМЕНЯТ ЖИЗНЬ РОССИЙСКИХ ЗАЕМЩИКОВ

Жилищный вопрос остаётся одной из наиболее чувствительных сфер социально-экономической политики России. Доступность ипотеки напрямую связана с демографической динамикой, благосостоянием семей и устойчивостью финансовой системы. С 1 февраля 2026 года вступили в силу обновлённые правила семейной ипотеки (Решение Минфина от 15.10.2025 № 25-67381-01850-Р), которые эксперты называют революционными и системообразующими для всего рынка жилищного кредитования[54].

Принцип «Одна семья – одна льготная ипотека» из теоретической дискуссии превратился в жёсткую норму, определяющую политику банков и государственную жилищную стратегию[55]. Главная цель нововведений – сделать льготную ипотеку более адресной и справедливой. Однако для миллионов семей это не просто ужесточение правил, а смена философии жилищного поведения: переход от эпохи «инвестиционных» множественных сделок к эпохе одного крупного и долгосрочного долга[56].

В экспертном сообществе сложилось несколько основных позиций относительно новых правил. Сторонники адресности поддержки, в частности Инна Солдатенкова, руководитель направления экспертной аналитики финансового маркетплейса «Банки.ру», считают, что запрет на выдачу второй льготной ипотеки направлен на повышение адресности поддержки и исключает возможность покупки жилья по льготной ставке для последующей сдачи в аренду или извлечения дохода[57]. Аналитик финансовой группы «Финам» Игорь Додонов занимает

[54] Решение Минфина России от 15.10.2025 № 25-67381-01850-Р «О внесении изменений в правила предоставления семейной ипотеки». – М., 2025.

[55] Горбунова Е. Одна семья – одна ипотека. Правительство снова меняет условия по самой популярной льготной программе [Электронный ресурс] // Фонтанка.ру. – URL: https://www.fontanka.ru/2025/10/27/76094232/

[56] Маврина А. Семейная ипотека: что изменится с 2026 года [Электронный ресурс] // M2.ru. – URL: https://m2.ru/media/article/semeinaya-ipoteka-chto-izmenitsya-s-2026-goda/

[57] Как изменятся правила выдачи семейной ипотеки с 1 февраля [Электронный ресурс]. – URL: https://www.banki.ru/dialog/articles/40347/

умеренно-оптимистичную позицию, подчёркивая, что меры приведут к определённому снижению доступности семейной ипотеки, однако выглядят оправданными, так как направлены на то, чтобы льготные кредиты получали только семьи, действительно нуждающиеся в улучшении жилищных условий. По его мнению, ужесточение правил – это плата за макроэкономическую стабильность и предотвращение пузыря на рынке недвижимости[58].

Аналитики рынка недвижимости дают количественные оценки последствий. Татьяна Решетникова, заместитель руководителя ипотечного департамента федеральной компании «Этажи», прогнозирует снижение спроса на семейную ипотеку на 15–20 %, что станет значимым фактором для рынка, особенно для регионов с высокой долей инвестиционных сделок[59]. Ирина Петрова, руководитель отдела ипотеки и финансовых инструментов компании GloraX, акцентирует внимание на изменении подходов банков к оценке заёмщиков: оба члена семьи, выступая созаёмщиками, становятся более «прозрачными» для банков с точки зрения оценки совокупной долговой нагрузки, что способно привести к сокращению количества выдач и росту отказов[60].

Вместе с тем звучат и критические мнения. Ольга Кузнецова, заместитель генерального директора агентства недвижимости «Главстрой», отмечает, что ограничение на оформление второго льготного кредита для одной семьи вызывает серьёзные вопросы, поскольку противоречит изначальному замыслу льготной госпрограммы, которая задумывалась как инструмент расширения возможностей семей, а не их ограничения. Особенно в затруднительном положении оказываются многодетные семьи, уже использовавшие льготную ипотеку и нуждающиеся в расширении жилплощади[61].

Академический взгляд на проблему представляет Т. Ю. Овсянникова, доктор экономических наук МГСУ, которая вводит понятие «институциональной ловушки одного кредита» – ситуации, когда регуляторные ограничения, введённые для снижения системных рисков, начинают препятствовать выполнению ипотекой

---

[58] Трудный выбор: к чему приведет введение банковских комиссий за сделки с льготной ипотекой [Электронный ресурс]. – URL: https://www.novostroy-m.ru/intervyu/subsidirovanie_stavok_komissii_pereustupki/

[59] Благими намерениями? Чем обернётся привязка семейной ипотеки к региону проживания [Электронный ресурс]. – URL: https://dzen.ru/a/aHfEb1ckRk23av3n/

[60] Одна семья - одна ипотека. Правительство снова меняет условия по самой популярной льготной программе[Электронный ресурс]. – URL: https://www.fontanka.ru/2025/10/27/76094232/

[61] Одна семья - одна ипотека. Правительство снова меняет условия по самой популярной льготной программе[Электронный ресурс]. – URL: https://www.fontanka.ru/2025/10/27/76094232/

своей базовой функции по улучшению жилищных условий на разных этапах жизненного цикла семьи[62].

С 1 февраля 2026 года вступили в силу новые правила семейной ипотеки, основанные на принципе «Одна семья – одна льготная ипотека». Банки практически перестали выдавать льготные кредиты заёмщикам с действующим ипотечным договором, а лимиты стали жестко привязываться к долговой нагрузке и семейному статусу. Если раньше главным барьером была ключевая ставка, то теперь – закредитованность домохозяйства.

Новые правила вводят три ключевых изменения. Во-первых, обязательное созаёмство супругов: с 2026 года в полной семье кредит оформляется на обоих, и правило действует даже при брачном договоре (исключение – если супруг иностранец). Учитываются доходы и кредитная история каждого, а просрочки или банкротство любого из супругов повышают риск отказа. Во-вторых, запрет на два кредита: семья с одним ребёнком больше не может оформить две льготные ипотеки, что исключает двойную субсидию, но, по прогнозам, снизит спрос на семейную ипотеку на 15 20 %, а общий объём выдач в 2026 году – на 20–25 % относительно пика 2025 года. В-третьих, запрет «донорских» схем: кредит нельзя оформлять на подставных лиц, и жильё должно приобретаться для собственного проживания, что убирает с рынка до 10–15 % спроса.

**Таблица 1 - Сравнительная таблица ключевых изменений в ипотеке 2026 года**

| Изменение | Суть | Ключевое последствие для заёмщиков |
|---|---|---|
| Обязательное созаёмство супругов | Ипотека оформляется на обоих супругов (даже при брачном договоре). Исключение – если один из супругов иностранец. | Учитываются доходы и кредитная история обоих. Риск отказа растёт, если у одного из супругов плохая кредитная история или высокая долговая нагрузка. |
| Запрет на два кредита | Семья (даже с одним ребёнком) больше не может получить два льготных кредита – на мать и на отца. | Снижение спроса на 15–20 %. Сокращение общего объёма выдач ипотеки в 2026 году на 20–25 % (по сравнению с пиком 2025 года). |
| Запрет «донорских» схем | Нельзя оформлять льготную ипотеку на постороннего человека (формально подходящего под критерии), если фактически жильё покупается для других лиц. | Жильё должно приобретаться той семьёй, которая будет в нём жить. Удаление с рынка 10–15 % спроса, который формировался за счёт таких схем. |

[62] Жилищный лизинг как финансовый механизм инвестирования на рынке жилой недвижимости [Электронный ресурс] – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zhilischnyy-lizing-kak-finansovyy-mehanizm-investirovaniya-na-rynke-zhiloy-nedvizhimosti/

Наряду с тремя основными изменениями, с 1 апреля 2026 года вступил в силу ещё один значимый механизм – верификация доходов с использованием данных Федеральной службы государственной статистики[63]. При рассмотрении заявки кредитные организации сопоставляют два показателя: сумму официального дохода, подтверждённую справкой 2-НДФЛ, и среднестатистический уровень заработной платы специалистов аналогичной квалификации и сферы деятельности в соответствующем регионе по данным Росстата, уменьшенный на 10 %. Для расчёта итоговой платежеспособности заёмщика принимается наименьшее из двух значений.

Цель механизма – исключить завышение доходов и повысить достоверность оценки долговой нагрузки, что на практике ведёт к отказам заёмщикам с «серой» зарплатой. Наиболее уязвимыми категориями становятся самозанятые, ИП на спецрежимах и работники малого бизнеса (прогнозируемый рост отказов – на 10–15 %). Дополнительно введён контроль соблюдения принципа после развода: банки отслеживают СНИЛС детей, и повторная льготная ипотека возможна лишь при рождении ещё одного ребёнка, что особенно значимо для регионов с высокой долей разводов (например, в Удмуртии – 68 на 100 браков). В числе позитивных новаций – возможность сохранить льготную ставку на часть кредита при рефинансировании, что повышает гибкость управления обязательствами. При этом круг получателей не изменился: семьи с детьми до 6 лет, с двумя несовершеннолетними или ребёнком-инвалидом; параметры программы (ставка 6 %, взнос от 20 %, региональные лимиты до 6 млн и столичные до 12 млн руб.) и срок действия до 2030 года сохранены[64].

Требования к заёмщикам включают гражданство РФ для основного заёмщика и его детей, наличие ребёнка до 6 лет, ребёнка-инвалида (до 18 лет) или двух и более несовершеннолетних детей. Если родители не в официальном браке, место жительства ребёнка должно совпадать с адресом регистрации родителя-заёмщика. Усыновлённые дети дают те же права, что и родные, а для неполных семей созаёмщиком может быть любой гражданин РФ.[65]

Для иллюстрации действия новых правил рассмотрим несколько конкретных ситуаций из Удмуртской Республики и других регионов России.

Пример из Удмуртии: В Удмуртии (средний чек ипотеки – 2,8 млн руб., цена кв. м – 98 тыс. руб.) семьи ранее активно использовали схему двух льготных кредитов: например, в Ижевске мать оформляла ипотеку на квартиру, а отец –

[63] В России с 1 апреля ужесточили правила ипотечного кредитования недвижимости [Электронный ресурс]. – URL: https://nsk.bfm.ru/news/62213/

[64] Семейная ипотека в 2026 году: последние изменения [Электронный ресурс]. – URL: https://izhevsk.cian.ru/stati-semejnaja-ipoteka-poslednie-izmenenija-329380/

[65] Семейная ипотека: кому и на каких условиях доступна в 2026 году [Электронный ресурс]. – URL: https://www.garant.ru/article/1986820/

на участок с домом. С февраля 2026 года это стало невозможным. В январе, до вступления новых правил в силу, объём заявок на семейную ипотеку в регионе вырос на 40 %, отражая ажиотажный спрос на прежних условиях.

Другой пример касается верификации доходов. В Сарапуле семья с двумя детьми (официальный доход отца – 45 тыс. руб., нерегулярный доход самозанятой матери – около 30 тыс. руб.) получила отказ в ипотеке на 3,2 млн руб. Банк через механизм верификации Росстата заменил доход матери на среднестатистические 25 тыс. руб., в результате чего совокупный подтверждённый доход оказался ниже требуемого для обслуживания кредита. По данным Росреестра Удмуртии, такие отказы стали массовыми в апреле–мае 2026 года.

Общероссийские примеры: в Московской области многодетная семья с действующей льготной ипотекой после рождения четвёртого ребёнка получила отказ в повторном льготном кредите (банк предложил лишь 18 % годовых) и была вынуждена продать квартиру, чтобы без ипотеки купить дом, потратив на это более полугода; в Санкт-Петербурге разведённые супруги попытались взять две новые льготные ипотеки, но банк, проверив СНИЛС детей и установив связь с прежним кредитом, отказал – повторная льгота возможна только после рождения ещё одного ребёнка в новой семье.

Новые правила и приведённые примеры позволяют прогнозировать три ключевых последствия: снижение числа выдач из-за невозможности оформить две ипотеки на семью; рост отказов вследствие ужесточения проверки платёжеспособности обоих супругов и верификации доходов через Росстат; переориентацию спроса на вторичное и малометражное жильё. Ожидается, что цены на новостройки вырастут на 6–10 % на фоне сокращения ввода жилья, а в январе 2026 года зафиксировано ажиотажное вымывание ликвидного предложения.

Подводя итоги, необходимо отметить что, принцип «Одна семья – одна льготная ипотека» кардинально меняет логику жилищной поддержки: стимулирующая функция уступает место строгой адресности и предотвращению злоупотреблений. Однако, как отмечают эксперты, это создаёт риски для уязвимых категорий: многодетные семьи теряют возможность расширения жилплощади; самозанятые и получатели «серых» доходов чаще получают отказы из-за верификации через Росстат; а обязательное созаёмство превращает плохую кредитную историю одного из супругов в непреодолимый барьер. Для сохранения социальной функции ипотеки требуются исключения для многодетных, специальные программы для нестандартной занятости и расширение финансового консультирования.

## Используемая литература

1. Решение Минфина России от 15.10.2025 № 25-67381-01850-Р «О внесении изменений в правила предоставления семейной ипотеки». – М., 2025. (дата обращения: 31.03.2026).

2. Евгения Горбунова Одна семья – одна ипотека. Правительство снова меняет условия по самой популярной льготной программе / Евгения Горбунова [Электронный ресурс] // Фонтанка.ру: [сайт]. – URL: https://www.fontanka.ru/2025/10/27/76094232/?ysclid=mnadnvkfkc190741984/ (дата обращения: 31.03.2026).

3. Маврина А. Семейная ипотека: что изменится с 2026 года [Электронный ресурс] // M2.ru: сайт. – URL: https://m2.ru/media/article/semeinaya-ipoteka-chto-izmenitsya-s-2026-goda/ (дата обращения: 31.03.2026).

4. Горинов Ш. Революция в семейной ипотеке с 1 февраля 2026 года: что нужно успеть? [Электронный ресурс] // Владис: сайт. – URL: https://vladis.ru/blog/izmeneniya-semejnoj-ipoteki-1-fevralya (дата обращения: 31.03.2026).

5. Ипотека в 2026 году: обзор программ и условий [Электронный ресурс] // Яндекс.Недвижимость: журнал. – URL: https://realty.yandex.ru/journal/post/ipoteka-v-2026-godu/ (дата обращения: 31.03.2026).

6. Минфин упростил рефинансирование льготной ипотеки [Электронный ресурс]. – URL: https: //www.finam.ru/publications/item/minfin-uprostil-refinansirovanie-lgotnoy-ipoteki-20251027-1350/ (дата обращения: 31.03.2026).

7. Семейная ипотека: кому и на каких условиях доступна в 2026 году [Электронный ресурс]. – URL: https://www.garant.ru/article/1986820/ (дата обращения: 31.03.2026).

Ледянкина Д. В.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ГАЛЕРЕЙ В РОССИИ

Художественные галереи в России – это не просто место, где вешают картины. Это бизнес, который помогает художникам продавать работы, а людям, знакомиться с искусством. По сути, галереи выполняют роль посредника между творцом и зрителем. Они формируют вкус к искусству, поддерживают молодых авторов, сохраняют культурную среду в городах и чтят прошлое. Но сейчас галереям живётся очень тяжело.

Во-первых, экономическая ситуация в стране нестабильна. Растут цены на аренду, материалы для выставок. Покупателей становится меньше, потому что у людей снижаются доходы, как следствие интерес и необходимость, потому что искусство – это не товар первой необходимости.

Во-вторых, государство помогает в основном государственным музеям и театрам. У них есть бюджетное финансирование, субсидии, льготы, гранты. А частные галереи часто остаются без какой-либо поддержки. Получается, что галереи платят налоги как обычный бизнес, но при этом не имеют доступа к государственной помощи.

В-третьих, старые способы заработка уже не работают как раньше. Ещё лет десять назад многие галереи существовали за счёт богатых меценатов, которые просто дарили деньги на искусство. Сейчас таких людей почти не осталось: бизнесмены либо сами испытывают финансовые трудности, либо требуют взамен рекламу и пиар, а это меняет характер отношений.

Всё это приводит к тому, что вопрос о том, откуда галереям брать деньги, становится критически важным. Особенно остро эта проблема стоит в регионах, где нет такого количества богатых коллекционеров и крупных компаний, как в Москве или Санкт-Петербурге. Поэтому поиск устойчивых источников финансирования для художественных галерей – это сегодня не просто экономическая, а во многом культурная задача.

Прежде чем говорить о финансировании, важно разобраться в терминах. Как отмечает в своей работе Д. В. Маланина, в научной литературе чётко разграничивают эти понятия, которые часто путают в практике. По мнению автора,

«меценатство – это вид благотворительности, направленный на развитие профессиональной деятельности в сфере культуры и искусства», тогда как спонсорство, в отличие от меценатства, «всегда подразумевает коммерческую выгоду для спонсора» [1].

Обращаясь к историческому опыту, исследователь Л. С. Рубан отмечает, что развитие меценатства во второй половине XIX – начале XX века было основано на двух мотивах: православное самосознание и стремление повысить социальный статус. В качестве примера Рубан приводит братьев Третьяковых, которые «с самого начала намеревались передать свои коллекции городу». Павел Третьяков в завещании писал: «Для меня, истинно и пламенно любящего живопись, не может быть лучшего желания, как положить начало общественного, всем доступного хранилища изящных искусств, приносящего многим пользу, всем удовольствие» [2].

При этом исторически в основе меценатства и благотворительности лежит социальная ответственность личности предпринимателя. К. Н. Винцелярова отмечает актуальность этой темы сегодня: «В настоящее время, когда российское общество переживает период не только финансового, но и духовного кризиса, сохранение культурного наследия во всех его проявлениях стоит особенно остро» [3].

Как пишет М. А. Жохова, в мире рассматриваются три основные модели взаимодействия государства и культуры: европейская (с доминирующей государственной поддержкой), британская (многоканальное финансирование с активным привлечением бизнеса) и американская (минимальное участие государства, упор на частные пожертвования). Автор приходит к выводу, что в России, в отличие от западных стран, «нет равноправных партнерских отношений между культурой, бизнесом и государством», а корпоративное спонсорство остаётся практически единственно возможным дополнительным источником доходов для учреждений культуры [4].

Однако в современных условиях учреждения культуры и искусства испытывают острую нехватку бюджетных средств, что вынуждает их самостоятельно искать дополнительные источники финансирования для обеспечения своей деятельности. А. В. Минаков и О. Е. Ивлева подробно разбирают структуру фандрайзинга: пожертвования, благотворительные и спонсорские взносы, членские взносы, гранты. По их мнению, в настоящее время наблюдается положительная динамика развития этого направления, однако его дальнейшее становление требует активных усилий как со стороны государства, так и со стороны самих организаций культуры – это по-прежнему одна из ключевых задач для данной сферы [5].

В настоящее время финансирование культуры распределено между бюджетами разных уровней: муниципальным, региональным и федеральным. Как от-

мечает Д. Г. Родионова, экономический кризис влечёт за собой дефицит бюджета и инфляцию, что приводит к сокращению финансирования значимых национальных проектов. В связи с этим особенно актуальным становится поиск альтернативных источников средств для реализации культурных мероприятий [6].

В условиях муниципальных районов рассмотрим ситуацию на примере Муромцевского района. О. А. Резина и Т. В. Лощина приводят результаты опроса предпринимателей, большинство (96,7 %) оказывают поддержку эпизодически, а не на системной основе. Основными препятствиями для развития меценатства авторы называют недостатки законодательства как на федеральном, так и на местном уровне», а также «низкая информационная освещённость благотворительной деятельности в средствах массовой информации. При этом авторы отмечают, что предприниматели в муниципальных районах готовы поддерживать культуру, но нуждаются в большей информированности и налоговых стимулах [7].

Современные исследования фиксируют изменения в поведении меценатов. Как отмечается в статье «Меценатство взрослеет» (2025), бизнес всё чаще рассматривает вложения в культуру не как «жест доброй воли», а как осмысленное стратегическое партнёрство. Ведущий эксперт ВШЭ Елена Тополева-Солдунова подчёркивает: «Один из самых заметных трендов – стратегический подход. Все больше меценатов и компаний думают не только о том, как помочь здесь и сейчас, а как запустить настоящие культурные процессы, поддержать инфраструктуру, команды, дать людям инструменты для роста» [8].

Художественные галереи в России, особенно частные, постоянно сталкиваются с вопросом: где взять деньги на аренду, зарплаты сотрудников, выставки и другие текущие расходы. У них нет какого-то одного стабильного источника финансирования. Вместо этого галереи вынуждены комбинировать несколько способов получения средств, каждый из которых имеет свои ограничения и проблемы.

В России существует система грантов для организаций культуры. Средства выделяют Президентский фонд культурных инициатив, Министерство культуры, региональные и муниципальные администрации. Однако на практике частные галереи редко могут воспользоваться этой поддержкой.

Основная причина – юридическая форма. Большинство частных галерей зарегистрированы как общества с ограниченной ответственностью (ООО), потому что их основная деятельность – продажа произведений искусства. Гранты же в основном предоставляются некоммерческим организациям или государственным учреждениям. Для получения гранта галерее пришлось бы создавать отдельный фонд или оформлять проект через стороннюю некоммерческую организацию. Это требует дополнительных расходов на бухгалтерское сопровождение.

Ситуация в Ижевске это подтверждает. Частные галереи, такие как ARTDRUGS и «Арфа», зарегистрированы как общества с ограниченной ответственностью, поскольку их основная деятельность – продажа произведений искусства. При попытке участвовать в грантовых конкурсах Президентского фонда культурных инициатив и Министерства культуры Удмуртии они сталкиваются с формальным барьером: гранты предоставляются преимущественно некоммерческим организациям или государственным учреждениям. Для получения поддержки галереям пришлось бы создавать отдельные некоммерческие фонды или оформлять проекты через сторонние НКО, что требует дополнительных расходов на бухгалтерское и юридическое сопровождение. Показательно, что выставочный центр «Галерея» (муниципальное учреждение культуры) такие гранты получает регулярно, в то время как частные площадки остаются без поддержки. Это создаёт неравные условия конкуренции между государственными и частными галереями в одном городе.

Даже если галерея находит возможность участвовать в грантовом конкурсе, она сталкивается с бюрократическими сложностями. Заявки требуют детального обоснования, а отчётность по гранту предполагает строгий контроль за каждой потраченной суммой. Кроме того, гранты выделяются под конкретные проекты – выставки, фестивали, образовательные программы. Они не покрывают текущие операционные расходы: аренду помещения, коммунальные платежи, заработную плату сотрудников. А именно эти части составляют основную часть бюджета любой галереи.

Раньше в России было немало людей, которые вкладывали личные средства в развитие культуры. Достаточно вспомнить известные купеческие семьи, собиравшие коллекции и строившие музеи. Сегодня таких примеров становится всё меньше.

Крупный бизнес, который в 1990–2000-е годы активно поддерживал культуру, сейчас либо сократил благотворительные бюджеты, либо сменил ориентиры. Помощь больницам, детским домам, социальным учреждениям даёт более понятный и измеримый результат.

Те компании, которые продолжают вкладываться в искусство, всё чаще рассматривают это как маркетинговый инструмент. Они ожидают рекламы, упоминаний в прессе, доступа к определённой аудитории. Таким образом, бескорыстная помощь превращается в коммерческое партнёрство.

Ещё одна возможная модель – клуб друзей галереи, когда люди платят членские взносы и получают за это привилегии: закрытые показы, скидки, общение с художниками.

Ижевские галереи тоже пробовали этот путь. Например, одна из частных галерей города – «Грифон» – объявляла о создании «клуба друзей» с годовыми

членскими взносами (от 5 до 15 тысяч рублей), обещая участникам закрытые показы, скидки на покупку картин и встречи с художниками. За первый год, по оценкам городского арт-сообщества, удалось привлечь не более десяти постоянных участников, что было недостаточно для покрытия даже минимальных административных расходов. Главными причинами неудачи стали, во-первых, отсутствие привычки у местной публики платить абонементом за доступ к искусству (особенно на фоне бесплатных государственных музеев и выставочного зала «Пушкинский»), а во-вторых, отсутствие налоговых льгот для таких взносов – предприниматели не видели смысла жертвовать деньги без какой-либо компенсации от государства.

В России эта модель приживается с трудом. Люди не привыкли платить за доступ к искусству абонементом, особенно когда в городах работают бесплатные государственные музеи. Собрать группу постоянных членов клуба, готовых ежегодно вносить взносы, для частной галереи в регионе – сложнейшая задача.

Кроме того, в России нет налоговых льгот для тех, кто жертвует деньги на культуру. Если бизнесмен помогает галерее, он не получает за это никаких налоговых вычетов. Для предпринимателя такая поддержка – это чистая трата, не компенсируемая государством.

Продажа произведений искусства остаётся главным источником дохода для большинства частных галерей. Однако этот способ заработка очень ненадёжен.

Во-первых, рынок современного искусства в России достаточно узок. Покупателей, которые регулярно приобретают работы, немного. Большинство из них живёт в Москве и Санкт-Петербурге. В регионах найти человека, готового заплатить за картину серьёзные деньги, непросто.

Во-вторых, картины продаются медленно. Работа может находиться в галерее месяцами, а иногда и годами, прежде чем найдёт своего покупателя. Всё это время галерея тратит деньги на аренду, свет, зарплаты, но дохода от этой картины нет. Галерея берёт комиссию с продажи – определённый процент от цены. Но если продаж нет несколько месяцев, то наступает ситуация, когда платить нужно каждый месяц, а деньги приходят редко.

В-третьих, даже когда продажа случается, эти деньги нужно распределить. Часть уходит художнику, часть – на налоги, часть – на покрытие прошлых расходов. Остаётся не так много, как может показаться.

Для галереи местоположение – это почти всё. Выставки должны быть в проходимом месте, престижный адрес добавляет доверия к галерее и к художникам, которые в ней выставляются. Поэтому галереи вынуждены снимать помещения в центре города.

В крупных городах аренда может съедать значительную часть всех расходов галереи. В региональных центрах ситуация не легче: хороших мест мало,

конкуренция за них высока, а поток посетителей уже, чем в столице. При этом владельцы помещений редко делают скидки для галерей, видя в них обычных арендаторов.

Некоторые галереи пытаются экономить и переезжают в промышленные зоны или бывшие заводские цеха. Там аренда ниже, но приходится вкладываться в ремонт. Кроме того, люди не всегда готовы ехать на окраину, чтобы посмотреть искусство. Проходимость падает, а значит, падают и шансы что-то продать.

Сейчас многие галереи ищут партнёров среди компаний. Проводят мероприятия для застройщиков, делают выставки вместе с брендами, оформляют офисы крупных корпораций. Иногда это приносит хорошие деньги. Спонсор может покрыть большую часть бюджета выставки.

Но у этого способа есть серьёзные минусы. Когда галерея начинает работать на бизнес, она рискует потерять свою независимость. Вместо того чтобы показывать то искусство, которое считает важным, она начинает показывать то, что нравится спонсору. Вместо того чтобы быть культурным центром, она становится просто красивой площадкой для корпоративных мероприятий.

К тому же, в условиях экономической нестабильности бизнес сокращает такие расходы в первую очередь. Сегодня спонсор есть, завтра его нет – и галерея опять остаётся без денег.

В последнее время появились новые инструменты. Например, сбор пожертвований через интернет-платформы. Это хорошо работает для каких-то конкретных вещей: издать каталог, сделать небольшую выставку. Но на регулярные расходы – аренду и зарплаты – так деньги не собрать. Люди охотнее жертвуют на что-то яркое и понятное, а не на текущую деятельность.

Ещё пробовали использовать цифровые сертификаты на искусство. Это позволяло привлекать инвестиции от технологически ориентированной аудитории. Но в России с правовым регулированием таких инструментов пока много неясного, поэтому массовым этот способ не стал.

В малых городах ситуация ещё сложнее, чем в столице. Здесь нет такого количества состоятельных коллекционеров, нет крупных компаний, которые могли бы стать системными партнёрами, а возможности получения грантов более ограничены. Галереи здесь часто держатся на личном энтузиазме владельцев, которые вкладывают свои средства, потому что видят в этом смысл, а не потому, что рассчитывают на быструю прибыль.

Показательным примером здесь может служить Ижевск. В городе работают частные галереи, такие как «Грифон» и «ARTDRUGS», которые на протяжении нескольких лет пытаются найти устойчивую финансовую модель. Обе галереи существуют преимущественно за счёт личных средств основателей и эпизодических продаж картин местных художников. Попытки привлечь системную под-

держку со стороны городского бизнеса сталкиваются с тем, что большинство крупных предприятий Удмуртии предпочитают финансировать социальные проекты (детские дома, больницы, спорт), а не современное искусство. При этом обе галереи регулярно участвуют в городских культурных событиях – «Ночь музеев», городские биеннале, – но эти проекты приносят скорее репутационные дивиденды, чем стабильный доход. В итоге существование таких площадок держится на личной убеждённости владельцев, а не на просчитанной экономике.

Местные предприниматели в целом относятся к культуре положительно, но их участие чаще всего носит разовый характер. Законодательство не создаёт для них стимулов поддерживать искусство на постоянной основе. Кроме того, многие просто не знают, как именно можно помочь галерее и что это даст.

Если посмотреть на всё это вместе, становится понятно, почему галереям так тяжело. У них нет одного надёжного источника денег. Продажи – нестабильны. Гранты – доступны не всем и покрывают не всё. Меценатов осталось немного. Бизнес помогает, но требует отдачи. Аренда – дорогая.

В результате галереи вынуждены постоянно балансировать. Они берут деньги из грантов, продают картины, ищут спонсоров, сдают помещение под мероприятия, консультируют коллекционеров. Всё это требует огромных усилий и профессионализма. А в регионах, где ресурсов меньше, многие галереи просто не выдерживают и закрываются.

**Использованная литература**

1. Маланина, Д. В. Отличия и функции основных форм поддержки культуры: патронаж, меценатство, спонсорство, благотворительность // Скиф. – 2018. – № 6 (22). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otlichiya-i-funktsii-osnovnyh-form-podderzhki-kultury-patronazh-metsenatstvo-sponsorstvo-blagotvoritelnost (дата обращения: 24.03.2026).

2. Рубан, Л. С. Роль личности в развитии культуры в российском обществе (ретроспективный анализ xix-xx вв.) // Наука. Культура. Общество. – 2019. – № 1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-lichnosti-v-razvitii-kultury-v-rossiyskom-obschestve-retrospektivnyy-analiz-xix-xx-vv (дата обращения: 24.03.2026).

3. Вицелярова, К. Н. Социальная ответственность предпринимательства: культурно-исторические традиции русского меценатства // ЕГИ. – 2024. – № 4 (54). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-otvetstvennost-predprinimatelstva-kulturno-istoricheskie-traditsii-russkogo-metsenatstva (дата обращения: 24.03.2026).

4. Жохова, М. А. Модели финансирования культуры // Экономический журнал. – 2013. – № 1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-finansirovaniya-kultury (дата обращения: 26.03.2026).

5. Минаков, А. В., Ивлева, О. Е. Фандрайзинг как инструмент привлечения средств в некоммерческие организации: особенности применения в сфере культуры и искусства // Вестник Академии права и управления. – 2017. – № 4 (49). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/fandrayzing-kak-instrument-privlecheniya-sredstv-v-nekommercheskie-organizatsii-osobennosti-primeneniya-v-sfere-kultury-i-iskusstva (дата обращения: 26.03.2026).

6. Родионова, Д. Г. Софинансирование как инструмент поддержки культуры и искусства в современных условиях // Культурная жизнь Юга России. – 2018. – № 3 (70). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sofinansirovanie-kak-instrument-podderzhki-kultury-i-iskusstva-v-sovremennyh-usloviyah (дата обращения: 31.03.2026).

7. Резина, О. А., Лощинина, Т. В. Развитие спонсорства и меценатства в сфере культуры в условиях муниципального района // Царскосельские чтения. – 2010. – № 14. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-sponsorstva-i-metsenatstva-v-sfere-kultury-v-usloviyah-munitsipalnogo-rayona (дата обращения: 31.03.2026).

8. Меценатство взрослеет. Тренды в благотворительности в искусстве, о которых важно знать НКО: [Электронный ресурс] // Милосердие.ru. – 13.04.2025. – URL: https://www.miloserdie.ru/article/meczenatstvo-vzrosleet-trendy-v-blagotvoritelnosti-v-iskusstve-o-kotoryh-vazhno-znat-nko/ (дата обращения: 31.03.2026).

Лищенко А. В.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.10-41
Научный руководитель: Тимирханова Л. М.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИНСТРУМЕНТЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ГК «ТАЛАН»)

В 2022–2024 годах российские строительные компании работали в условиях высокой макроэкономической неопределенности и жесткой денежно-кредитной политики. Для девелоперов это означает не только рост стоимости заемного капитала, но и повышение требований к качеству управления ликвидностью. Отрасль традиционно использует значительный финансовый леверидж, а строительный цикл длится несколько лет, поэтому резкое удорожание краткосрочных источников финансирования напрямую усиливает риск кассовых разрывов.

Дополнительным фактором является переход на проектное финансирование с использованием счетов эскроу. Данный механизм защищает покупателей жилья, но меняет структуру денежных потоков застройщика: часть средств становится доступной только после выполнения условий раскрытия эскроу. В результате возникает эффект отложенной ликвидности, при котором компания имеет значительный объем активов, но не всегда располагает достаточным количеством денежных средств для обслуживания текущих обязательств.

Теоретической основой исследования являются подходы В. В. Ковалева, А. Д. Шеремета и Г. В. Савицкой к оценке ликвидности и платежеспособности предприятия [1; 2; 3]. В работах указанных специалистов ликвидность рассматривается как способность активов превращаться в денежные средства, а платежеспособность – как практическая возможность своевременно исполнять обязательства. Для строительных компаний эта связь имеет особое значение, так как значительная часть оборотных активов представлена запасами, незавершенным строительством и дебиторской задолженностью.

Проблема исследования заключается в несоответствии между длительным инвестиционно-строительным циклом и высокой долей краткосрочных обязательств. Компания может демонстрировать рост активов, земельного банка и объема строительства, но одновременно испытывать дефицит высоколиквидных средств. Такая ситуация особенно опасна при высокой ключевой ставке, потому что ре-

финансирование текущего долга становится дорогим, а доступ к новым кредитным ресурсам сужается [4].

Цель исследования – разработать и обосновать инструменты укрепления финансовой устойчивости строительной компании в условиях жесткой денежно-кредитной политики на примере ГК «Талан». Для достижения цели решены следующие задачи: проведена диагностика ликвидности баланса; оценено влияние структуры долгового портфеля на финансовую устойчивость; предложены меры по реструктуризации обязательств, ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности и оптимизации запасов; рассчитан прогнозный эффект от реализации мероприятий.

Исследование основано на данных консолидированной финансовой отчетности ГК «Талан» за 2022–2024 годы [5]. Анализ отчетности показывает, что в 2024 году компания продолжила масштабирование бизнеса. Валюта баланса достигла 73,18 млрд руб., что отражает рост активов и инвестиционно-строительного портфеля. Однако, рост сопровождался увеличением краткосрочных обязательств до 30,5 млрд руб. Это усилило зависимость компании от текущего денежного потока и своевременного раскрытия источников финансирования.

Группировка активов и пассивов за 2024 год представлена в таблице 1. Она позволяет увидеть не общий размер баланса, а реальное соотношение между активами разной скорости обращения и обязательствами разной срочности.

**Таблица 1 - Анализ ликвидности баланса ГК «Талан» за 2024 г., млн руб.**

| Группа активов | Сумма | Группа пассивов | Сумма | Излишек / недостаток |
|---|---|---|---|---|
| А1 Наиболее ликвидные | 2 750 | П1 Наиболее срочные | 8 200 | -5 450 |
| А2 Быстро реализуемые | 11 500 | П2 Краткосрочные | 22 300 | -10 800 |
| А3 Медленно реализуемые | 52 432 | П3 Долгосрочные | 33 012 | +19 420 |
| А4 Трудно реализуемые | 6 500 | П4 Постоянные | 9 670 | +3 170 |

Полученные данные показывают, что баланс не является абсолютно ликвидным: А1 < П1 и А2 < П2. Дефицит наиболее ликвидных активов составляет 5,45 млрд руб., а дефицит быстрореализуемых активов по отношению к краткосрочным пассивам – 10,8 млрд руб. Это означает, что денежные средства и дебиторская задолженность не покрывают срочную часть обязательств.

Положительный излишек по группе А3 не снимает проблему. Запасы и незавершенное строительство могут быть значительными по стоимости, но они не являются полноценным источником немедленного погашения долга. Для де-

велопера это типичная ситуация: формально оборотные активы велики, но их ликвидная часть ограничена.

Динамика коэффициентов ликвидности подтверждает структурный характер проблемы. Результаты расчета представлены в таблице 2.

Коэффициент текущей ликвидности в 2024 году равен 2,19 и формально соответствует нормативу. Однако данный показатель завышает фактическую устойчивость, так как основная часть оборотных активов приходится на запасы и незавершенное строительство. Следовательно, высокий коэффициент текущей ликвидности не означает достаточной платежеспособности.

**Таблица 2 - Динамика коэффициентов ликвидности ГК «Талан» за 2022–2024 гг.**

| Показатель | Норматив | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | Оценка 2024 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Коэффициент текущей ликвидности | >= 2,0 | 2,79 | 3,48 | 2,19 | Норма |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,7-1,0 | 0,46 | 0,77 | 0,47 | Ниже нормы |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | >= 0,2 | 0,03 | 0,11 | 0,09 | Ниже нормы |

Коэффициент быстрой ликвидности снизился до 0,47 при рекомендуемом уровне 0,7–1,0. Это указывает на зависимость компании от реализации запасов и поступления средств по проектам. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,09, то есть немедленно может быть покрыто менее 10 % краткосрочных обязательств. При высокой стоимости краткосрочного кредитования такое значение создает риск технической просрочки даже при наличии значительного объема активов.

Главный риск для ГК «Талан» заключается не в отсутствии активов, а в несоответствии сроков их обращения срокам погашения обязательств. Поэтому укрепление финансовой устойчивости должно иметь три направления: снижение давления краткосрочного долга, увеличение доли денежных средств и высвобождение капитала из медленно реализуемых активов.

Первое мероприятие – реструктуризация долгового портфеля. Предлагается перевести 30 % краткосрочных кредитов в долгосрочные инвестиционные линии или заменить часть обязательств выпуском корпоративных облигаций сроком обращения 3–5 лет. Расчетный эффект составляет перевод 6,69 млрд руб. из группы П2 в группу П3. Это снижает срочность платежей и согласует обслуживание долга с длительностью строительного цикла.

Второе мероприятие – факторинг. При реализации сделки без регресса на сумму 2,0 млрд руб. и дисконте 12 % компания получает 1,76 млрд руб. де-

нежных средств. Экономический смысл операции состоит в переводе части А2 в А1 без увеличения долговой нагрузки. Для компании с низким коэффициентом абсолютной ликвидности такой инструмент дает быстрый эффект.

Третье мероприятие – оптимизация запасов и незавершенного строительства через элементы модели Just-in-Time. Целевой ориентир – высвобождение 5 % стоимости медленно-реализуемых активов, что составляет 2,62 млрд руб. Эти средства предлагается направить на досрочное погашение наиболее дорогих краткосрочных кредитов. В результате одновременно уменьшаются А3 и П2, а структура баланса становится менее напряженной.

Сводная оценка прогнозного эффекта представлена в таблице 3. Расчет выполнен методом корректировки исходных статей баланса на величину эффекта от трех мероприятий.

**Таблица 3 - Прогноз изменения ликвидности и структуры баланса ГК «Талан»**

| Показатель | Факт 2024 | Прогноз | Изменение | Результат |
|---|---|---|---|---|
| А1, млн руб. | 2 750 | 4 510 | +1 760 | Рост |
| А2, млн руб. | 11 500 | 9 500 | -2 000 | Факторинг |
| А3, млн руб. | 52 432 | 49 811 | -2 621 | Оптимизация |
| П2, млн руб. | 22 300 | 12 989 | -9 311 | Снижение |
| П3, млн руб. | 33 012 | 39 702 | +6 690 | Рост |
| Кал | 0,09 | 0,21 | +0,12 | Норма |
| Кбл | 0,47 | 0,66 | +0,19 | Рост |
| Ктл | 2,19 | 3,01 | +0,82 | Рост |

Прогноз показывает, что наибольший управленческий эффект дает сочетание реструктуризации долга и монетизации оборотных активов. Коэффициент абсолютной ликвидности повышается с 0,09 до 0,21 и достигает минимального нормативного уровня. Это означает восстановление способности компании покрывать значимую часть срочных обязательств за счет денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности увеличивается с 0,47 до 0,66. Он еще не достигает верхней границы нормативного диапазона, но существенно приближается к допустимому уровню. Это важно, потому что резкое доведение показателя до нормы за счет единовременной распродажи активов могло бы ухудшить операционную устойчивость. Более реалистичным является постепенное высвобождение капитала из запасов и дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности возрастает с 2,19 до 3,01. В данном случае улучшение связано не только с формальным увеличением оборотных активов относительно краткосрочных обязательств, но и с изменением качества

баланса: доля срочных пассивов снижается, а часть денежных средств увеличивается. Это снижает зависимость компании от новых краткосрочных кредитов.

Предложенные меры не требуют дополнительного акционерного капитала, но требуют дисциплины финансового управления. Реструктуризация долгового портфеля зависит от переговорной позиции компании перед банками и инвесторами. Факторинг эффективен только при достаточном качестве дебиторской задолженности. Оптимизация запасов возможна при согласованной работе финансового, закупочного и производственного блоков.

Проведенное исследование показало, что для девелоперской компании в условиях жесткой денежно-кредитной политики главным ограничением становится не общий размер активов, а их ликвидность и соответствие сроков активов срокам обязательств. Следовательно, приоритетом финансовой политики застройщика должна стать синхронизация долгового портфеля со строительным циклом, активное управление дебиторской задолженностью и сокращение капитала, замороженного в запасах. Именно эти инструменты позволяют повысить финансовую устойчивость без искусственного наращивания заемной нагрузки.

**Использованная литература**

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2019. – 1104 с.

2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 15-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 512 с.

3. Шеремет, А. Д., Негашев, Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.

4. Соколов, И. В. Управление ликвидностью строительных компаний в условиях проектного финансирования // Финансы и кредит. – 2024. – № 4. – С. 15–22.

5. Консолидированная финансовая отчетность ГК «Талан» по МСФО за 2024 год [Электронный ресурс]. – URL: https://ижевск.талан.рф/.

Ложкин В. А.
Студент группы: ОМ 38.04.04.01-21
Научный руководитель: Федулова С. Ф.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКИ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ «АТМОСФЕРА» В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Инициативное бюджетирование (ИБ) демонстрирует высокую адаптивность и эффективность в решении социально-экономических проблем, что подтверждается его успешным внедрением в различных странах. Анализ показывает, что ИБ способствует увеличению социальной сплоченности и повышению уровня доверия граждан к государственным институтам. В Бразилии, где ИБ зародилось, система народных советов позволила не только перераспределить бюджетные средства, но и значительно повысить уровень информированности населения о государственных расходах. В Португалии, внедрившей ИБ на национальном уровне, этот механизм стимулировал инновационное мышление и развивал культуру устойчивого развития. В Европе, особенно в Париже, ИБ с использованием онлайн-платформ демонстрирует высокую эффективность, позволяя вовлекать граждан в процессы принятия решений и улучшая городскую инфраструктуру.

В России модель ИБ, включающая многоканальное софинансирование, является уникальной и адаптированной к местным условиям. Такой подход повышает общественный контроль и стимулирует ответственное отношение к проектам. Однако теоретическое осмысление ИБ в России находится на начальном этапе, что затрудняет его полноценное развитие и внедрение. Определение понятия ИБ требует междисциплинарного подхода, объединяющего элементы социологии, экономики, политологии и управления. Тем не менее, практика показывает, что ИБ является эффективным инструментом для повышения прозрачности и эффективности бюджетных средств, а также для активного участия граждан в принятии решений, что способствует более устойчивому и справедливому развитию общества.

Инициативное бюджетирование представляет собой многогранный инструмент, который эксперты рассматривают с разных управленческих позиций. Несмотря на различия в подходах, их объединяет общая цель – создание условий

для прямого влияния граждан на распределение бюджетных средств[66]. Согласно трактовке В. В. Вагина, данный механизм является не просто финансовым инструментом, а важной образовательной технологией. Он делает акцент на развитии социального капитала и повышении финансовой грамотности, где граждане не только выбирают объекты для инвестиций, но и контролируют реализацию проектов[67]. В свою очередь, Н. М. Сабитова рассматривает процесс более прагматично – как метод распределения ресурсов, опирающийся на приоритеты, установленные самими жителями[68].

Другой исследователь инициативного бюджетирования, И. Е. Шульга, делает упор на организационный аспект и определяет инициативное бюджетирование как форму прямого участия населения в местном самоуправлении, способствующую демократизации власти через выдвижение и отбор проектов[69].

В Методических рекомендациях по подготовке и реализации практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации инициативное бюджетирование рассматривается как «общее название, используемое для обозначения совокупности практик вовлечения граждан в бюджетный процесс в Российской Федерации, объединенных идеологией гражданского участия, а также сфера государственного и муниципального регулирования участия населения в определении и выборе проектов, финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов и последующем контроле за реализацией отобранных проектов со стороны граждан»[70]. Данное определение позволяет сделать вывод, что эксперты Министерства финансов, так же, как и В. В. Вагин обращают внимание на такую важную составляющую инициативного бюджетирования, как контроль за реализацией отобранных проектов со стороны граждан, что позволяет усилить процесс вовлечённости граждан в бюджетный процесс, на стадии исполнения бюджетов и контроля за исполнением.

Анализ литературы позволяет автору статьи сделать вывод, что инициативное бюджетирование – это современная управленческая технология, которая со-

---

[66]Вагин, В.В. Инициативное бюджетирование: вчера, сегодня, завтра / В.В. Вагин // Финансовый журнал. –2023. –№ 3 – С. 8–21.

[67]Вагин, В. В. Теоретические аспекты развития инициативного бюджетирования в России / В. В. Вагин, Н. А. Шаповалова // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2020. – Т. 12. – № 3. – С. 105–120.

[68]Сабитова, Н. М. Теоретические основы партисипаторного бюджетирования / Н. М. Сабитова // Вестник экономики, права и социологии. – 2021. – № 1. – С. 34–38.

[69]Шульга, И. Е. Инициативное бюджетирование как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов / И. Е. Шульга // Муниципальная экономика. – 2022. – № 4. – С. 12–19.

[70]Методические рекомендации по подготовке и реализации практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации. – URL: //https://minfin.gov.ru/ru/perfomance/budget/policy/proactive_bud?id_65=305101 (дата обращения: 05.05.2026).

четает в себе механизмы прямого участия граждан в бюджетном процессе и образовательный инструмент для развития социального капитала. Это не просто метод распределения финансов на основе местных приоритетов, но и способ демократизации управления, повышающий финансовую грамотность населения и ответственность жителей за развитие своей территории.

Нормативно-правовая база в сфере инициативного бюджетирования в Российской Федерации охватывает все три уровня государственной власти: федеральный, региональный и местный, регулируется рядом нормативно-правовых актов, которые определяют основные принципы, механизмы и порядок участия граждан в бюджетном процессе. На федеральном уровне нормативно-правовая база включает в себя ряд законов, постановлений и рекомендаций, которые регулируют процесс вовлечения граждан в бюджетный процесс. Основные элементы этой базы – это Бюджетный кодекс Российской Федерации71, это основной документ, регламентирующий бюджетный процесс в России. Он определяет общие принципы формирования и исполнения бюджетов всех уровней, включая механизмы участия граждан в обсуждении и принятии бюджетных решений. Далее – это Федеральный закон от 20.03.2025 № 33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»[72] и Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «О местном самоуправлении в Российской Федерации». Эти законы устанавливают полномочия органов местного самоуправления и предоставляют возможность для вовлечения граждан в процесс формирования местных бюджетов. К тому же, в них закреплены такие понятия, как инициативный проект, так это форма участия граждан в местном самоуправлении, позволяющая жителям предлагать проекты для решения актуальных локальных проблем, финансируемые частично из бюджета, а частично за счет инициаторов. А также в этих актах определены порядок определения части территории муниципального образования, на которой могут реализовываться инициативные проекты, кто может выступить с инициативным проектом, сведения, которые должен содержать инициативный проект: описание проблемы, обоснование по решению этой проблемы, описание ожидаемого результата или результатов, предварительный расчет необходимых расходов на реализацию проекта, планируемые сроки реализации инициативного проекта, сведения о планируемом (возможном) финансовом, имущественном и (или) трудовом участии заинтересованных лиц в реализации данного проекта, указание на объем

[71]Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12. 2025) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31.

[72]Федеральный закон от 20.03.2025 № 33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти» (ред. от 24.03.2025) // Собрание законодательства РФ, 06.10.2003, № 12. Ст 1000.

средств местного бюджета в случае, если предполагается использование этих средств на реализацию инициативного проекта, указание на территорию муниципального образования или его часть, в границах которой будет реализовываться инициативный проект. Порядок рассмотрения инициативного проекта на сходе граждан, его поддержка и реализация, и основания для отказа в поддержке проекта, порядок выдвижения, внесения, обсуждения, рассмотрения инициативных проектов, а также проведения их конкурсного отбора устанавливается представительным органом муниципального образования, порядок проведения конкурсного отбора и формирования комиссии для этого отбора, а также обязательства местной администрации по рассмотрению, реализации и опубликованию отчета о реализации инициативного проекта[73].

Одним из главных преимуществ инициативного бюджетирования является его способность повышать уровень доверия граждан к государственным институтам. Когда люди видят, что их мнение и предложения учитываются при принятии решений, они чувствуют себя более вовлеченными и ответственными за происходящее в их сообществе. Это способствует формированию более активного и гражданского общества.

Кроме того, инициативное бюджетирование способствует более эффективному использованию бюджетных средств. Поскольку граждане непосредственно участвуют в процессе отбора проектов, они лучше понимают потребности и приоритеты своего сообщества. Это позволяет избежать нецелевого использования средств и направить их на наиболее важные и востребованные проекты.

Еще одним важным преимуществом является развитие навыков и компетенций граждан. Участие в инициативном бюджетировании способствует развитию критического мышления, умения работать в команде и принимать коллективные решения. Это особенно важно в условиях, когда от граждан требуется активное участие в общественной жизни и решение сложных социальных проблем.

В России инициативное бюджетирование получило широкое распространение благодаря поддержке со стороны государства и общественных организаций. В настоящее время в различных регионах страны реализуются различные модели и формы инициативного бюджетирования. Так в Удмуртской Республике на 2025 год реализуется три практики инициативного бюджетирования. В 2019 году была запущена первая практика для взрослого населения «Наша инициатива», в начале 2020 года был дан старт проекту молодежного инициативного бюджетирования «Атмосфера», который погрузил молодежь в проектную деятельность, и наконец в 2022 году началось внедрение инклюзивного проекта инициативного

[73]Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 10.09.2025) // Собрание законодательства РФ, 06.10.2003, № 40. Ст 3822.

бюджетирования «Без границ» с участием людей с инвалидностью в составе проектных команд.

Инициативное бюджетирование в Удмуртской Республике регулируется рядом нормативно-правовых актов, которые определяют основные принципы, механизмы и порядок участия граждан в бюджетном процессе. Рассмотрим эти аспекты более подробно. Поскольку в Удмуртии реализуется три практики инициативного бюджетирования, то для каждой практики есть свой нормативно-правовой акт. Так, для практики «Атмосфера», это Постановление Правительства УР от 31.03.2020 № 94 (ред. от 17.09.2025) «О реализации в Удмуртской Республике проектов молодежного инициативного бюджетирования». В документе определены условия участия в конкурсном отборе инициативных проектов на получение финансовой поддержки из бюджета Удмуртской республики, а также дано определение инициативного проекта, так, это проект развития общественной инфраструктуры, основанный на местных инициативах, планируемый к реализации инициаторами проекта и участниками реализации проекта на территории или на части территории муниципального образования в Удмуртской Республике, а также определены требования к инициативным проектам, этапы отбора проектов, сроки реализации проекта, объёмы софинансирования, оператор конкурсного отбора, требования к заявкам прилагаемым к проектам, условия отказа в приёме заявок, порядок формирования региональной экспертной комиссии и её функции и полномочия и состав[74].

Кроме того, даны определения понятиям инициативный платеж и инициаторы проекта, а также кто является инициаторами проекта: администрации муниципальных образований, население (жители), лица, предоставляющие средства на реализацию проекта, и иные заинтересованные лица, принявшие имущественное и (или) трудовое участие в реализации проекта. Прописаны критерии для проекта, участвующего в конкурсном отборе, одним из главных критериев является направленность проектов на решение вопросов местного значения, указанных в 131-ФЗ «О местном самоуправлении в Российской Федерации», указаны сроки реализации проекта не позднее 31 декабря года, в котором проводится конкурсный отбор с участием данного проекта. Сведения, содержащиеся в проекте, соответствуют 33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти» [3], а также представлен перечень документов, прилагаемых к заявке. Кроме того, в законе содержится порядок проведения конкурсного отбора инициативных проектов, а также его цели и кто является оператором конкурсного отбора, его функции и полномочия,

[74]Постановление Правительства УР от 31.03.2020 № 94 (ред. от 17.09.2025) «О реализации в Удмуртской Республике проектов молодежного инициативного бюджетирования» (ред. от 17.09.2025).

объёмы софинансирования инициативных проектов, а также порядок формирования конкурсной комиссии.

Таким образом, на региональном уровне нормативно-правовая основа инициативного бюджетирования в Удмуртской Республике создает правовую базу для вовлечения граждан в процесс принятия решений по использованию бюджетных средств. Важно, чтобы эта основа постоянно обновлялась и адаптировалась к меняющимся условиям и потребностям общества, что позволит повысить эффективность использования бюджетных средств и улучшить качество жизни населения.

На местном же уровне нормативно-правовая база инициативного бюджетирования представлена локальными нормативно-правовыми актами муниципальных образований. В Удмуртии 30 муниципальных образований, например, в городе Ижевске для всех трех практик инициативного бюджетирования приняты свои законы, так для так для «Атмосферы» – Постановление Администрации г. Ижевска от 09.06.2020 № 865 «Об организации отбора проектов молодежного инициативного бюджетирования на территории муниципального образования «Город Ижевск», подлежащих реализации в 2020 году» (вместе с «Положением об условиях и порядке отбора проектов молодежного инициативного бюджетирования, подлежащих реализации на территории муниципального образования «Город Ижевск» в 2020 году»[75]. Представленный документ отличается от регионального законодательства составом экспертной комиссии, объёмом софинансирования и отсутствием оператора конкурсного отбора, так как он представлен на региональном уровне, кроме того, отличается и проведение конкурсного отбора.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день в России сформировалась многоуровневая система правового регулирования инициативного бюджетирования. На федеральном уровне заложен единый правовой фундамент и определены базовые «правила игры», что устранило правовую неопределенность прошлых лет. Региональный уровень выполняет роль основного методического центра, адаптируя общие нормы под специфику территории и определяя объемы софинансирования. Муниципальный уровень, в свою очередь, обеспечивает практическую реализацию, детализируя процедуры взаимодействия с населением в конкретных уставах и положениях. Такая структура позволяет сочетать государственные гарантии с гибкостью местных инициатив, однако она по-прежнему требует дальнейшей гармонизации для снижения бюрократической нагрузки на граждан.

[75]Постановление Администрации г. Ижевска от 09.06.2020 № 865 (ред. от 02.02.2026) «Об организации отбора проектов молодежного инициативного бюджетирования на территории муниципального образования «Город Ижевск».

В Удмуртской Республике сформирована структурированная и прозрачная система управления в сфере инициативного бюджетирования. Распределение полномочий и функций между субъектами данной системы осуществляется на основании нормативно-правовых актов, принятых на региональном и муниципальном уровнях. На региональном уровне координатором процесса инициативного бюджетирования выступает Министерство финансов Удмуртской Республики. Согласно Постановлению Правительства Удмуртской Республики от 22 декабря 2014 года № 522 (с изменениями от 6 июня 2024 года) «О Министерстве финансов Удмуртской Республики»[76], данное ведомство осуществляет организацию и сопровождение мероприятий в рамках инициативного бюджетирования на территории региона. В структуре Министерства финансов за данное направление отвечает Управление проектной деятельности, на основании Приказа Министерства Финансов от 29.03.2024 № 128 «Об утверждении Положения об Управлении проектной деятельности Министерства Финансов Удмуртской Республики»[77].

В рамках реализации трех практик инициативного бюджетирования в Удмуртской Республике, функции оператора конкурсного отбора инициативных проектов возложены на подведомственное учреждение Министерства финансов Удмуртской Республики – Автономное учреждение дополнительного образования Удмуртской Республики «Центр финансового просвещения», действующее на основании «Устава Автономного учреждения дополнительного образования Удмуртской Республики «Центр финансового просвещения» от 27.04.2018 года, так в структуре учреждения направление инициативного бюджетирования курирует Проектный офис Центра Финансового просвещения Удмуртской Республики, их основное направление работы[78] – это реализация мероприятий, направленных на повышение экономической, финансовой, бюджетной грамотности, внедрение и дальнейшее развитие механизмов инициативного бюджетирования на территории Удмуртской Республики. Как уже было сказано ранее, Центр Финансового Просвещения Удмуртской Республики является оператором конкурсного отбора по всем трём практикам инициативного бюджетирования в республике, в Постановлении Правительства УР от 31.03.2020 № 94 (ред. от 17.09.2025) «О реализации в Удмуртской Республике проектов моло-

[76]Постановление Правительства УР от 22.12.2014 № 522 (ред. от 06.06.2024) «О Министерстве финансов Удмуртской Республики».

[77]Приказ Министерства Финансов от 29.03.2024 № 128 «Об утверждении Положения об Управлении проектной деятельности Министерства Финансов Удмуртской Республики» (ред. от 29.03.2024).

[78]Устав Автономного учреждения дополнительного образования Удмуртской Республики «Центр финансового просвещения» (ред. от 27.04.2018).

дежного инициативного бюджетирования [4], определены функции и задачи оператора конкурсного отбора.

На муниципальном уровне также функционируют кураторы – муниципальные служащие, ответственные за каждую из трех практик инициативного бюджетирования. Полномочия, обязанности и функции этих кураторов закреплены в их должностных регламентах и инструкциях.

Реализация молодежного инициативного бюджетирования состоит из нескольких этапов. На первом этапе администрация муниципального образования, при сопровождении регионального проектного центра инициативного бюджетирования, организует конкурс проектов. Процедура регистрации участников претерпела изменения: если ранее регистрация осуществлялась через портал проекта или официальную группу «ВКонтакте», то с 2024 года она проводится через «Движение Первых». После регистрации участники получают доступ к чат-платформе, где могут оперативно получать консультации и участвовать в образовательном мероприятии – кейс-турнире. Кейс-турнир представляет собой интерактивное обучение, в ходе которого участники поэтапно выполняют задания, направленные на формирование и оформление проекта. В процессе выполнения заданий участники осваивают навыки формулирования идеи, описания целей и задач, составления сметы и определения благополучателей. Материалы и задания открываются постепенно, что способствует более глубокому усвоению информации.

На втором этапе специалисты администрации муниципалитета проводят предварительную экспертизу представленных проектов. Важно отметить, что на данном этапе отсутствует механизм исключения проекта из конкурса, что стимулирует участников к более тщательной проработке своих идей. По результатам экспертизы муниципальная экспертная комиссия формирует рекомендации, которые направляются участникам.

После выполнения всех шагов и учета рекомендаций экспертов команды представляют свои проекты на защите. Защита проектов включает выступление участников продолжительностью от 3 до 5 минут, в котором они излагают суть своей идеи и представляют презентацию проекта. По итогам защиты проводится голосование, в котором участвуют как сами разработчики проектов, так и представители муниципальной экспертной комиссии. Для предотвращения манипуляций с голосами введен понижающий коэффициент для проектов, представленных от одного учреждения.

На третьем этапе администрация муниципального образования совместно с участниками готовит пакет документов для участия в региональном этапе конкурса. Специалисты проектного центра оказывают методическую и консультационную помощь в подготовке документов. Региональный проектный центр

формирует сводный перечень проектов-победителей по всей республике на основании поданных документов. Сводный перечень проектов-победителей утверждается на заседании региональной экспертной комиссии. На основании данного перечня выделяются средства на реализацию проектов.

На пятом этапе принимается постановление Правительства о распределении межбюджетных трансфертов. Лимиты доводятся до муниципалитетов, и заключаются соглашения с администрациями муниципальных образований.

На заключительном этапе администрация муниципального образования получает средства на реализацию проектов, которые реализуются совместными усилиями команд молодежи и сотрудников администрации до конца года.

В Удмуртской Республике инициативное бюджетирование реализуется в трех практиках «Наша инициатива», «Атмосфера» и «Без границ». Так с 2020 года реализуется практика молодежного инициативного бюджетирования «Атмосфера», со старта её существования было подано 278 заявок, в 2021 году количество поданных заявок увеличилось до 487, а уже в 2022 их количество составляло 529, 2023 год стал рекордным по количеству поданных заявок 738, затем по итогам 2024 года было подано 730 заявок, и наконец, в 2025 году было подано 564 заявки. Поскольку «Атмосфера» – это прежде всего конкурс, то не все заявки становятся победителями. В первый год реализации практики победило 144 проекта, в следующем 2021 году выиграли уже 156 проектов, далее в 2022 году победу одержали 143 проекта, 2023 и 2024 годы стали рекордными по количеству проектов победителей (239 проектов в каждом году), и наконец, в 2025 году число проектов победителей составило 230.

Финансирование инициативных проектов в рамках практики «Атмосфера» складывается из 2 источников: первый источник, это средства бюджета Удмуртской Республики (иной межбюджетный трансферт), второй источник, это средства бюджета Муниципального образования. В первый год реализации практики общая стоимость проектов победителей составила 42 141 тыс. рублей, средства УР составили 35 097 тыс. рублей, средств МО было вложено 7 044 тыс. рублей. В 2021 году общая стоимость проектов победителей уже составила 43 235 тыс. рублей, из бюджета УР было выделено 35 810 тыс. рублей, средств МО было вложено 7 425 тыс. рублей. В следующем 2022 году общая стоимость проектов победителей уже составила 43 483 тыс. рублей, из бюджета УР было выделено 35 820 тыс. рублей, средств МО было вложено 7 663 тыс. рублей. В 2023 году общая стоимость проектов победителей уже составила 85 940 тыс. рублей, из бюджета УР было выделено 71 799 тыс. рублей, средств МО было вложено 14 141 тыс. рублей. Далее в 2024 году общая стоимость проектов победителей уже составила 87 876 тыс. рублей, из бюджета УР было выделено 72 406 тыс. рублей, средств МО было вложено 15 470 тыс. рублей.

Наконец 2025 год стал рекордным по общему объёму финансирования, так стоимость проектов победителей составила 87 999 тыс. рублей, из бюджета УР было выделено 73 136 тыс. рублей, средства МО составили 14 863 тыс.

Также стоит отметить, что не все проекты, что выиграли в конкурсе по итогу реализуются, так в пилотном году было реализовано 139 проекта из 144, на общую сумму 38 613 тыс. рублей, вклад Удмуртской Республики составил 32 095 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 6 518 тыс. рублей. В 2021 году было реализовано 154 проекта из 156, на общую сумму 41 774 тыс. рублей, вклад Удмуртской Республики составил 33 929 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 7 846 тыс. рублей. В следующем году было реализовано 142 проекта из 143 проектов, на общую сумму 39 209 тыс. рублей, вклад Удмуртской Республики составил 31 868 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 7 341 тыс. рублей. В 2023 году было реализовано 238 из 239 проектов, на общую сумму 81 093 тыс. рублей., вклад Удмуртской Республики составил 67 250 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 13 842 тыс. рублей. 2024 год стал рекордным по реализации проектов, так были реализованы все 239 проектов, на общую сумму 80 982 тыс. рублей, вклад Удмуртской Республики составил 66 533 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 14 448 тыс. рублей. Наконец в 2025 году также были реализованы все 230 проектов, их общая сумма составила 79 512 тыс. рублей, вклад Удмуртской Республики составил 65 501 тыс. рублей, а средства Муниципальных образований составили 14 011 тыс. рублей.

Таким образом, в Удмуртской Республике с 2020 по 2025 год в рамках практики молодежного инициативного бюджетирования «Атмосфера», на конкурс было подано 3326 конкурсных заявок, из которых 1151 заявка стала победителем, на общую сумму 390 674 тыс. рублей, в том числе средства бюджета Удмуртской Республики составили 324 068 тыс. рублей, средства Муниципальных образований составили 59 562 тыс. рублей. Несмотря на количество проектов-победителей, было реализовано 1142 проекта, 9 проектов так и остались нереализованными. Проекты молодежного инициативного бюджетирования были реализованы на общую сумму 361 183 тыс. рублей, в том числе средства бюджета Удмуртской Республики составили 297 176 тыс. рублей, средства Муниципальных образований составили 57 488 тыс. рублей.

Кроме того, стоит сказать и о типологии проектов молодежного инициативного бюджетирования в рамках программы «Атмосфера», с 2020 года по 2025 год проекты реализуется в 3 ключевых направлениях – событийные мероприятия, объекты общественной инфраструктуры и интернет-проекты – но стоит

отметить то, что последние ещё не были представлены за время реализации программы в Удмуртской Республике.

**Таблица 1 - Результаты реализации практики молодёжного инициативного бюджетирования «Атмосфера», с 2020 года по 2025 год**

| Атмосфера | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Количество поданных заявок, шт. | | 278 | 487 | 529 | 738 | 730 | 564 |
| Количество проектов-победителей, шт | | 144 | 156 | 143 | 239 | 239 | 230 |
| Общая стоимость проектов-победителей, тыс. рублей | | 42 141 | 43 235 | 43 483 | 85 940 | 87 876 | 87 999 |
| в том числе, тыс. рублей | средства из бюджета Удмуртской Республики (иной межбюджетный трансферт) | 35 097 | 35 810 | 35 820 | 71 799 | 72 406 | 73 136 |
| | средства бюджета МО | 7044 | 7 425 | 7 663 | 14 141 | 15 470 | 14 863 |
| Количество реализованных проектов, шт | | 139 | 154 | 142 | 238 | 239 | 230 |
| Общая стоимость реализованных проектов, тыс. руб. | | 38 613 | 41 774 | 39 209 | 81 093 | 80 982 | 79 512 |
| в том числе, тыс. рублей | средства из бюджета Удмуртской Республики (иной межбюджетный трансферт) | 32 095 | 33 929 | 31 868 | 67 251 | 66 533 | 65 501 |
| | средства бюджета МО | 6518 | 7 846 | 7 341 | 13 842 | 14 449 | 14 011 |

В процессе реализации проектов молодёжного инициативного бюджетирования возникают некоторые проблемы. В настоящее время, одной из ключевых задач, стоящих перед молодежными проектами, является обеспечение их качественной проектной документацией. Однако молодые участники часто сталкиваются с недостатком навыков в подготовке смет, технических заданий и юридически корректным оформлений заявок. Это приводит к отсеву перспективных идей на этапе формальной проверки. Для решения данной проблемы предлагается проведение обучающих мероприятий, такие как семинары и вебинары, а также предоставлять видеоинструкции и шаблоны для разработки проектной документации. Еще одной проблемой является слабая вовлеченность молодежи в процесс разработки проектов. Иногда инициатива исходит не от самих молодых людей, а от администраций МО, школ и вузов, что снижает реальный интерес участников. Для повышения вовлеченности молодежи предлагается внедрение системы наставничества, где эксперты будут помогать дорабатывать именно «авторские» идеи участников. Проекты в категории «Общественные пространства», такие как ремонт площадок и коворкингов, часто сталкиваются с проблемами, связанными с ростом цен на стройматериалы и сложностью согласования земельных участков. Для преодоления этих барьеров предлагается

усиление контроля со стороны администраций муниципалитетов, а также возможность корректировки смет или привлечения дополнительного софинансирования от спонсоров.

**Использованная литература**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12.2025) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, №31.

2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 10.09. 2025) // Собрание законодательства РФ, 06.10.2003, №40. Ст 3822.

3. Федеральный закон от 20.03.2025 № 33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти» (ред. от 24.03.2025) // Собрание законодательства РФ, 06.10.2003. № 12. Ст 1000.

4. Постановление Правительства УР от 31.03.2020 № 94 (ред. от 17.09. 2025) «О реализации в Удмуртской Республике проектов молодежного инициативного бюджетирования» (ред. от 17.09.2025).

5. Постановление Правительства УР от 22.12.2014 № 522 (ред. от 06.06. 2024) «О Министерстве финансов Удмуртской Республики».

6. Приказ Министерства Финансов от 29.03.2024 № 128 «Об утверждении Положения об Управлении проектной деятельности Министерства Финансов Удмуртской Республики» (ред. от 29.03.2024).

7. Устав Автономного учреждения дополнительного образования Удмуртской Республики «Центр финансового просвещения» (ред. от 27.04.2018).

8. Постановление Администрации г. Ижевска от 09.06.2020 № 865 (ред. от 02.02.2026) «Об организации отбора проектов молодежного инициативного бюджетирования на территории муниципального образования «Город Ижевск».

9. Вагин, В.В. Инициативное бюджетирование: вчера, сегодня, завтра / В. В. Вагин // Финансовый журнал. – 2023. – № 3 – С. 8–21.

10. Вагин, В. В. Теоретические аспекты развития инициативного бюджетирования в России / В. В. Вагин, Н. А. Шаповалова // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2020. – Т. 12. – № 3. – С. 105–120.

11. Сабитова, Н. М. Теоретические основы партисипаторного бюджетирования / Н. М. Сабитова // Вестник экономики, права и социологии. – 2021. – № 1. – С. 34–38.

12. Шульга, И. Е. Инициативное бюджетирование как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов / И. Е. Шульга // Муниципальная экономика. – 2022. – № 4. – С. 12–19.

13. Методические рекомендации по подготовке и реализации практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации. – URL: //https://minfin.gov.ru/ru/perfomance/budget/policy/proactive_bud?id_65=305101- (дата обращения: 05.05.2026).

Лукина А. К.
Студентка группы: ОБ 38.03.01.00-11
Научный руководитель: Гребенкина А. А.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА ПРОЦЕНТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. ПОЧЕМУ ЦБ ТО ПОВЫШАЕТ, ТО ПОНИЖАЕТ СТАВКУ?

В статье анализируется влияние ключевой ставки Банка России на инфляцию, кредитование и экономический рост в 2023–2026 гг. Цель исследования – выявить количественные эффекты изменения ставки на реальный сектор экономики. Объект – денежно-кредитная политика ЦБ РФ, методы – анализ статистических данных Росстата и Банка России. Результаты: повышение ставки до 21 % снизило инфляцию с 9,5 % до 5,6 %, но привело к падению корпоративного кредитования на 49 % и росту доли проблемных заёмщиков среди МСП до 25 %. Заключение: высокая ставка эффективна против инфляции, однако цена для экономики – остановка инвестиций и замедление роста ВВП до 1,0 %. Требуется переход к более сбалансированной политике.

В 2022–2025 гг. ключевая ставка Банка России претерпела драматические изменения: с 20 % в феврале 2022 г. до снижения до 7,5 %, затем исторического максимума 21 % в октябре 2024 г. и постепенного снижения до 15 % к марту 2026 г. [1]. Главная проблема, исследуемая в работе, – противоречие между борьбой с инфляцией и поддержкой экономического роста. В экономической литературе сложились две основные позиции. Первая (Жуков, 2024; Лаврушин, 2025) рассматривает высокую ставку как необходимое средство снижения инфляции [6]. Вторая (Глазьев, 2025; Аганбегян, 2025; Селищев, 2024) утверждает, что чрезмерное ужесточение наносит долгосрочный ущерб инвестициям и потенциалу роста [5; 10]. В данной работе на эмпирических данных 2023–2026 гг. проверяется вторая гипотеза.

Для эмпирической оценки были отобраны пять ключевых показателей: индекс потребительских цен (ИПЦ), объём корпоративного кредитования, кредитование малого и среднего бизнеса (МСП), инфляционные ожидания населения, доля проблемных заёмщиков. Источники данных – отчёты Банка России и Росстата за 2023–2026 гг.

Анализ показал следующее. Повышение ставки до 21 % позволило снизить инфляцию с 9,5 % в 2024 г. до 5,6 % в 2025 г. [8]. Однако цена этого успеха – резкое сжатие кредитования. В декабре 2025 г. корпоративный кредитный порт-

фель вырос на 10 трлн руб., а в январе 2026 г. – только на 4,85 трлн руб. Падение за один месяц составило 49 % [3]. Важно отметить, что такое резкое снижение может быть связано с сезонным фактором: декабрь традиционно характеризуется высоким уровнем кредитования, а январь – низким. Кредитование МСП сократилось ещё сильнее – на 57 %, а доля компаний, неспособных платить по кредитам, достигла рекордных 25 % [3]. Рост ВВП в 2025 г. замедлился до 1,0 % [9] при рекордно низкой безработице 2,2 %, что указывает на дефицит рабочей силы, а не на экономический рост. Более того, в начале 2026 года спад усилился: за январь–февраль ВВП, по оценке Минэкономразвития, сократился на 1,8 %.

Анализ отраслевых последствий показывает крайнюю неравномерность кризиса. Как следует из расчетов ЦМАКП, жесткая денежно-кредитная политика по масштабу воздействия на гражданские отрасли оказалась сопоставима с шоком 2022 года. В критическом положении оказались автопром и угольная отрасль, столкнувшиеся с одновременным ростом неплатежей, утратой оборотного капитала и падением рентабельности. В зоне высокого риска также легкая промышленность и добыча полезных ископаемых. Основной удар пришелся на инвестиционно-зависимые сектора. Доля прибыли, направляемой компаниями на обслуживание кредитов, достигла 36 %, что в 1,5 раза превысило их инвестиции в оборудование. Как отмечает С. Ю. Глазьев, именно высокая ставка лишила бизнес доступа к доступным кредитам, заблокировав проекты развития.

В наиболее уязвимом положении оказался малый и средний бизнес. По данным аналитиков, объемы кредитования МСП устойчиво снижались с осени 2024 года, при этом доля льготных программ в новых выдачах упала почти вдвое – с 8,1 % до 4,8 %. Многие предприятия не могут подтвердить банкам рентабельность выше ключевой ставки, что вынуждает их откладывать любые инвестиции в развитие. Рост просроченной задолженности среди индивидуальных предпринимателей в 2025 году кратно ускорился. Объём просроченной задолженности МСП увеличился, по данным «Эксперт РА», с 12,2 % до 17,8 % (рост на 5,6 процентных пункта), а количество заявок на реструктуризацию кредитов выросло почти на 70 % – до 280,9 тыс. [10]. Относительно стабильными в этот период оставались лишь сектора с быстрой оборачиваемостью капитала (торговля, услуги, ресторанный бизнес), а также отрасли, связанные с государственным оборонным заказом.

Государство пытается смягчить удар: продлена реструктуризация кредитов. Доля льготных кредитов в общем портфеле составляет 6 % (для сравнения: в периоды более мягких условий кредитования этот показатель достигал 20–30 %), но даже такая относительно небольшая доля существенна, так как значительно снижает финансовую нагрузку на заёмщиков.

В Удмуртии реализуются локальные меры поддержки. Фонд развития предпринимательства выдал 31 льготный займ на 108,2 млн руб., Гарантийный фонд покрыл до 70 % рисков, а программа «Региональные инвестиции» помогла модернизировать предприятия. В итоге ВРП региона вырос на 6 % [4]. Однако эти меры частичны и не заменяют частные инвестиции.

Несмотря на рост ВРП, охлаждение кредитного рынка в Удмуртии проявилось в полной мере. К началу 2025 года, по данным регионального отделения Банка России, годовой прирост корпоративного кредитного портфеля замедлился с 13,1 % до 8,4 %. Общая нисходящая динамика кредитования МСП фиксируется на общероссийском уровне, что с высокой вероятностью затронуло и предпринимателей республики, однако детализированная статистика по портфелю МСП Удмуртии в открытом доступе отсутствует.

Косвенным подтверждением масштаба проблем служит общероссийский тренд на заморозку инвестиционных проектов. По заявлению главы Минвостокразвития, портфель «замороженных» из-за ставок в 23–25 % проектов государственно-частного партнерства в стране достиг 300 млрд рублей. Это позволяет предположить, что и в Удмуртии часть инвестиционных планов, особенно в строительстве и инфраструктуре, была поставлена на паузу из-за нерентабельности заемного финансирования.

Таким образом, ключевая ставка эффективна как антиинфляционный инструмент, но её высокая цена для реального сектора требует перехода к более сбалансированной политике: не только ставка, но и контроль цен, развитие локальных производств, адресное субсидирование инвестиций. Проведенный анализ подтверждает гипотезу (Глазьев, Аганбегян) о том, что антиинфляционный эффект от высокой ставки достигается ценой остановки частных инвестиций и углубления спада в гражданских отраслях, что указывает на исчерпание возможностей исключительно монетарного регулирования. Политика ЦБ по постепенному снижению ставки (прогноз до 9 % к 2028 г.) является разумным компромиссом, однако её успех зависит от динамики инфляционных ожиданий и внешних условий [2; 7].

**Использованная литература**

1. Банк России. Ключевая ставка Банка России (история значений) [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 30.04.2026).

2. Банк России. Инфляционные ожидания и потребительские настроения: октябрь 2025 года [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=28061 (дата обращения: 30.04.2026).

3. Банк России. Статистические показатели банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/review/ (дата обращения: 30.04.2026).

4. Банк России. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2025 год и период 2026 и 2027 годов [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2025_2027/ (дата обращения: 30.04.2026).

5. Глазьев, С. Ю. Экономический рост России и структурная модернизация: проектный подход / С. Ю. Глазьев, О. С. Сухарев // Российский экономический журнал. – 2024. – № 2. – С. 4–30.

6. Жуков, Е. Ф. Деньги, кредит, банки: учебник для вузов / Е. Ф. Жуков. – 7-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2024. – 480 с.

7. Миленков, А. В. Денежно-кредитная политика Банка России в контексте реализации национальных целей развития / А. В. Миленков // ЭКО. – 2025. – Т. 55. – № 6. – С. 207–221.

8. Росстат. Цены и инфляция [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/price (дата обращения: 30.04.2026).

9. Росстат. Национальные счета. Данные по ВВП за 2025 год (первая оценка) [Электронный ресурс]. – URL: https://eng.rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 30.04.2026).

10. Селищев, А. С. Макроэкономика: вызовы 2024 года / А. С. Селищев. – СПб.: Питер, 2024. – 560 с.

Луцко А. В., Сюрмеев М. Е.
Студенты группы: ОМ-38.04.01.05-21
Научный руководитель: Галямова Э. Ф.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# АСИММЕТРИЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ РОССИИ И КИТАЯ

Современный этап развития мировой энергетики характеризуется фундаментальной трансформацией, которая вызвана сочетанием геополитической турбулентности, ускорения глобального энергетического перехода и ужесточения санкционного давления. Для РФ, чей топливно-энергетический комплекс исторически был ориентирован на европейский рынок, критически важным направлением адаптации стал стратегический «поворот на Восток». КНР, как крупнейший в мире импортер энергоресурсов, стремящийся к диверсификации источников снабжения и обеспечению энергетической безопасности, объективно выступает одним из главных партнеров России в этом процессе [1].

По данным официальной статистики, за последние годы двустороннее сотрудничество в энергетике вышло на беспрецедентный уровень. В 2024 году углеводороды составили две трети российского экспорта в Китай, достигнув 85 млрд долларов США. Россия стала крупнейшим поставщиком нефти в КНР, обеспечив почти 20 % китайского импорта, а поставки газа по трубопроводу «Сила Сибири» в 2025 году впервые превысили объемы экспорта в европейские страны.

Однако достигнутые успехи не должны заслонять собой комплекс новых системных проблем. В этой ситуации, когда рост сотрудничества сопровождается накоплением противоречий, особую значимость приобретает исследование не столько количественных параметров торговли, сколько качественного характера взаимозависимости между двумя странами. Цель данной статьи – выявить структурные дисбалансы в российско-китайском энергетическом партнерстве, используя концепцию асимметричной взаимозависимости в качестве основной аналитической рамки.

Теоретическую основу исследования составляет концепция взаимозависимости, разработанная американскими учеными Р. Кохэйном и Дж. Наем. Согласно классическому определению, взаимозависимость представляет собой ситуацию взаимного влияния между акторами, возникающую в результате трансграничных потоков товаров, услуг, капитала и информации. Ключевым для анализа энергетических отношений является различение двух измерений зависимости: чувствительности и уязвимости. Чувствительность измеряет степень и скорость

реакции актора на внешние изменения, например, на колебания цен или сокращение поставок. Уязвимость показывает альтернативные издержки разрыва отношений, насколько болезненным будет этот разрыв и насколько легко актор может найти замену утерянным потокам. Когда чувствительность и уязвимость сторон значительно различаются, возникает асимметричная взаимозависимость, которая становится источником переговорной силы для менее зависимого актора. Сторона, которая может в большей степени диверсифицировать своих поставщиков или покупателей, приобретает возможность диктовать условия контрактов – цену, объемы, сроки поставок [4]. Применительно к энергетическим отношениям этот механизм работает определенным образом, а именно, если одна страна концентрирует свой экспорт на одном рынке сбыта, а другая диверсифицирует импорт среди множества поставщиков, переговорная сила смещается в пользу покупателя. Продавец оказывается в положении «запертого» поставщика, вынужденного адаптироваться к требованиям покупателя.

Россия и Китай вступили в отношения асимметричной взаимозависимости в энергетической сфере после 2014 года, а события 2022 года многократно усилили этот дисбаланс. РФ демонстрирует высокую чувствительность к колебаниям спроса со стороны Китая и крайне высокую уязвимость в случае его сокращения. Китай же проводит последовательную политику снижения обоих измерений зависимости от российских поставок.

В 2025 году Россия поставила в Китай более 38 млрд куб. м трубопроводного газа, впервые превысив суммарный экспорт в Европу. Доля углеводородов в российском экспорте в КНР достигла почти половины всей экспортной выручки России. Однако за этими цифрами скрывается фундаментальный дисбаланс. Для Китая Россия является всего лишь одним из многих поставщиков [2]. В нефтяном секторе Китай активно импортирует из Саудовской Аравии, Ирака, ОАЭ и других стран Персидского залива. В секторе СПГ основными поставщиками выступают Австралия, Катар, Малайзия, а также США. В секторе трубопроводного газа, помимо России, ключевым поставщиком является Туркменистан.

Для России же после ухода с европейского рынка и действия санкций со стороны европейских стран Китай стал практически единственным крупным покупателем. Альтернативными направлениями являются Индия, Турция, Пакистан, но они не могут импортировать сопоставимые объемы. Создание новой трубопроводной инфраструктуры требует многих лет и миллиардных инвестиций. В результате Россия оказывается в ситуации структурной замкнутости на китайском рынке.

Ключевым фактором, усиливающим позиции Китая, является его политика диверсификации импорта. Наиболее показательный пример – Центральная Азия. Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC выступает не просто

покупателем туркменского газа, а ключевым инвестором и оператором разработки крупнейшего месторождения Галкыныш. По трем действующим ниткам газопровода Туркменистан-Китай ежегодно поставляется около 40 млрд куб. м газа – объем, сопоставимый с проектной мощностью «Силы Сибири-1». После ввода новых линий мощность может вырасти до 65 млрд куб. м в год. Одновременно Китай наращивает внутреннюю добычу газа, особенно за счет сланцевых месторождений в провинции Сычуань.

Как подчеркивается в докладе Carnegie Endowment, в Центральной Азии «интересы России и Китая пересекаются наиболее остро», причем Китай использует свою экономическую мощь для усиления присутствия в регионе [5]. Более того, «китайская стратегия предоставления кредитов под будущие поставки газа позволила Пекину ослабить монопольное положение России на газовом рынке Центральной Азии» [5].

Дополнительным индикатором асимметрии стала ситуация с поставками электроэнергии. С начала 2026 года Китай полностью прекратил импорт электроэнергии из России, поскольку экспортная цена превысила внутренние тарифы КНР. Это решение демонстрирует, что Китай руководствуется прагматизмом, а не политической лояльностью к партнеру.

Наиболее ярким проявлением асимметрии являются переговоры по проекту газопровода «Сила Сибири-2» мощностью 50 млрд куб. м в год. Китайская сторона последовательно добивается контрактной цены в диапазоне 120–150 долл. за тысячу кубометров, что в 3–4 раза ниже европейских спотовых цен. Как отмечает издание AAPG, «цены на газ для Китая, как ожидается, будут «объективно ниже», чем для Европы, из-за более короткого расстояния транспортировки». При этом «китайские переговорщики, как сообщается, добиваются цены, близкой к уровню внутренних российских цен – примерно 120 долл. за тысячу кубометров» [2].

Китай последовательно добивается контрактной цены в диапазоне 120–150 долларов за тысячу кубометров. Для понимания масштаба дисконта: европейские спотовые цены на газ в тот же период составляли около 400–450 долл/тыс. куб. м. Даже цена по «Силе Сибири-1», которая значительно ниже европейских индикаторов, превышает запрашиваемый Китаем уровень.

Китай настаивает на снижении обязательного минимального объема ежегодной закупки с традиционных 80 % до примерно 50 %, что подрывает экономическую рациональность проекта для России. Согласно аналитическому обзору Global Energy Monitor, «такое углубление зависимости от России противоречило бы стратегии энергетической безопасности Китая. Китай, импортирующий 42 % газоснабжения, на протяжении двух десятилетий прилагал усилия к диверсификации энергоимпорта, чтобы снизить зависимость от одного источника»

[6]. Издание также подчеркивает, что «пекинские чиновники обеспокоены тем, что третий газопровод увеличит долю России в китайском потреблении газа до трети» [6].

Публичная риторика также отражает асимметрию. Президент Российской Федерации В. В. Путин в сентябре 2025 года заявил, что переговоры завершены и все довольны. Однако источники в отрасли указывают, что ключевые детали проекта, включая ценообразование, остаются несогласованными [3].

Аналогичная картина наблюдается в секторе СПГ. «Новатэк» вынужден продавать СПГ в Китай со скидкой 30–40 % по сравнению с поставками в другие страны АТР. При этом объемы российского СПГ на китайском рынке в 2025 году демонстрировали отрицательную динамику. Даже дисконт не гарантирует стабильного спроса, поскольку Китай диверсифицирует поставки между множеством конкурирующих продавцов.

Особого внимания заслуживает конкурентная среда в Центральной Азии – регионе, где интересы России и Китая пересекаются наиболее остро, но где дискуссия о противоречиях часто замалчивается из-за декларируемого стратегического партнерства.

Туркменистан, обладающий четвертыми по величине разведанными запасами газа в мире, после ухода «Газпрома» в 2016 году полностью переориентировал экспорт трубопроводного газа на Китай. Ключевое отличие китайской стратегии – глубина интеграции. CNPC не просто покупает газ, а выступает ключевым инвестором и оператором разработки месторождений, включая Галкыныш. Это дает Китаю контроль над всей цепочкой создания стоимости. Для России последствия этой стратегии многообразны. Во-первых, туркменский газ напрямую конкурирует с российским на китайском рынке. Во-вторых, Россия теряет влияние в регионе: центральноазиатские страны снижают зависимость от РФ как транзитера и рынка сбыта. Конкуренция усиливается и в нефтяном секторе, где китайские компании приобретают доли в месторождениях и нефтепроводах Казахстана [5].

Китай использует центральноазиатский фактор как рычаг давления на Россию, демонстрируя наличие альтернатив российскому газу. Россия оказывается перед выбором: либо соглашаться на китайские условия, либо терять регион стратегического влияния.

Помимо текущих проявлений асимметрии, существует ряд фундаментальных ограничений, которые в долгосрочной перспективе могут еще больше ослабить позиции России.

Во-первых, это так называемые «двойные углеродные цели» Китая. Как указывается в докладе Global Energy Monitor, «поскольку Китай продвигает свою энергетическую трансформацию, страна нацелена на достижение пика

выбросов углерода к 2030 году, когда ожидается запуск газопровода «Сила Сибири-2». Согласно этому лимиту, Китаю нужно будет сократить количество выбросов, эквивалентное тем, которые приносит газ». При этом «беспрецедентные темпы установки возобновляемой энергии в Китае продолжают снижать стоимость ветровой и солнечной энергии, резко увеличивая их долю» [6]. Во-вторых, российская экономика страдает от «ресурсного проклятия» – нефтегазовый сектор формирует около 20 % ВВП. Концентрация экспорта на Китае усиливает уязвимость, любое сокращение китайского спроса создает критические риски для бюджета. В-третьих, Китай использует свои энергетические проекты для усиления геополитического влияния. Согласно докладу SWP, «Китай расширяет импорт российских ресурсов, но Пекин явно не желает, чтобы его воспринимали как спасательный круг для Кремля. Новых крупномасштабных совместных проектов с момента начала войны объявлено не было» [4].

Асимметричная взаимозависимость не является статичной. Существуют сценарии, при которых она может временно изменить знак – когда зависимость Китая от России резко возрастет.

Наиболее обсуждаемый – «тайваньский сценарий». В случае военной эскалации вокруг Тайваня (до 2027 года) ответом США может стать блокада Малаккского пролива, через который проходит до 80 % китайского импорта нефти. В такой ситуации ценность сухопутных поставок из России (ВСТО, «Сила Сибири», потенциально «Сила Сибири-2») возрастет многократно. Китай окажется в положении «запертого покупателя», Россия получит временное окно для пересмотра ценовых условий.

Однако важно подчеркнуть, даже в этом сценарии выигрыш России будет временным. После снятия блокады Китай с удвоенной энергией будет снижать зависимость от России. Текущая стратегия Китая направлена именно на недопущение такой критической зависимости через диверсификацию, сланцевую добычу, ВИЭ и стратегические запасы. Рассчитывать на «тайваньский сценарий» как на основу энергетической стратегии было бы ошибочно. Тем не менее, он важен как иллюстрация того, что асимметрия может меняться под воздействием внешних шоков.

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Структурная асимметрия проявляется в том, что Россия оказалась в ситуации монопсонической зависимости. Китай диверсифицирует импорт, тогда как Россия потеряла альтернативные рынки. Как подчеркивает Джон Клюге, «Россия не может рассчитывать на какие-либо одолжения со стороны Китая. Пекин сохраняет осторожность и часто двусмысленную позицию по отношению к Москве после 2022 года отчасти из-за опасений санкционного давления со стороны США, но также из-за желания сохранить конструктивные отношения с ЕС» [4].

2. Ценовая асимметрия проявляется в переговорах по «Силе Сибири-2». Китай добивается цены в 3-4 раза ниже европейской и снижения обязательств по закупке, что подрывает экономическую рациональность проекта [2].

3. Конкуренция в Центральной Азии усиливает асимметрию, поскольку Китай создает долгосрочные альтернативные источники поставок [5].

4. Долгосрочные риски включают климатическую политику Китая, «ресурсное проклятие» и развитие китайской ВИЭ, которые в перспективе снизят спрос на российские энергоносители.

5. Асимметрия не застывшая, но рассчитывать на ее изменение за счет внешних шоков (Тайвань) рискованно. Необходима проактивная стратегия.

На основе проведённого анализа могут быть сформулированы следующие рекомендации:

1) диверсификация партнерств за пределы Китая – активизировать энергодиалог с Индией (создание совместных НПЗ), Турцией (контроль за реэкспортом), странами Персидского залива и ЕАЭС;

2) переход от сырьевого экспорта к технологической кооперации – совместные газохимические производства, локализация оборудования, передача технологий в обмен на долгосрочные контракты вместо простой продажи ресурсов;

3) проактивное управление переговорами по «Силе Сибири-2» – ценовые уступки должны увязываться с инвестициями в инфраструктуру Восточной Сибири, передачей технологий бурения и сжижения газа;

4) развитие «запасных аэродромов» – диверсификация маршрутов экспорта СПГ (Индия, Вьетнам), создание собственного газовоза ледового класса, развитие портовой инфраструктуры Северного морского пути.

Таким образом, ключевым условием перехода к более устойчивой модели партнерства выступает трансформация логики взаимодействия: от пассивного поставщика ресурсов к активному технологическому партнеру, способному создавать взаимные цепочки зависимости. Без этого асимметричная взаимозависимость будет усиливаться, постепенно превращая декларируемое стратегическое партнерство в отношения, определяемые исключительно интересами покупателя.

## Использованная литература

1. Сечин, И. И. Рост стратегического сопряжения между Россией и Китаем на базе всестороннего энергетического партнёрства [Электронный ресурс] // Вестник МГИМО-Университета. – 2026. – Т. 19, № 1. – С. 7–25. – DOI: 10.24833/2071-8160-2026-1-106-7-25. – URL: https://www.vestnik.mgimo.ru/jour/article/view (дата обращения: 25.04.2026).

2. Nie S. Dancing with the Bear: Russia and China engage in tricky negotiations to try to kickstart the Power of Siberia 2 pipeline [Электронный ресурс] // AAPG

Explorer. – 2025. – 1 November. – URL: https://www.aapg.org/news-and-media/details/explorer/articleid/69360/dancing-with-polar-bear (дата обращения: 25.04.2026).

3. Putin says China to benefit from market-based gas price via new pipeline [Электронный ресурс] // Reuters. – 2025. – 3 September. – URL: https://www.reuters.com/business/energy/putin-says-china-benefit-market-based-gas-price-via-new-pipeline-2025-09-03/ (дата обращения: 25.04.2026).

4. Kluge J. Russia-China Economic Relations: Moscow‘s Road to Economic Dependence [Электронный ресурс] // SWP Research Paper. – Berlin : Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), 2024. – No. 6. – 39 p. – DOI: 10.18449/2024RP06. – URL: https://www.swp-berlin.org/en/publication/russia-china-economic-relations (дата обращения: 25.04.2026).

5. Stronski P., Ng N. Cooperation and Competition: Russia and China in Central Asia, the Russian Far East, and the Arctic [Электронный ресурс] // Carnegie Endowment for International Peace. – 2018. – 56 p. – URL: https://carnegieendowment.org/research/2018/02/cooperation-and-competition-russia-and-china-in-central-asia-the-russian-far-east-and-the-arctic (дата обращения: 25.04.2026).

6. Yu A. China is rightly delaying the Russian Power of Siberia 2 pipeline [Электронный ресурс] // South China Morning Post / Global Energy Monitor. – 2024. – 22 May. – URL: https://globalenergymonitor.org/es/report/china-is-rightly-dragging-its-feet-on-russias-power-of-siberia-2-pipeline/ (дата обращения: 25.04.2026).

Мазур П. А., Мансурова М. А., Орлова Е. Я.
Студентки группы: ОБ-38.03.02.00-11
Научный руководитель: Воробьева О. А.,
к.э.н., доцент кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ТРАНСФОРМАЦИЯ СБЕРБАНКА: ГЕРМАН ГРЕФ

В современной теории менеджмента особый интерес вызывают случаи успешной трансформации крупных организаций с государственным участием, традиционно считающихся бюрократическими и инерционными. Назначение в 2007 году на пост CEO Сбербанка Германа Грефа, профессионального экономиста и государственного служащего, не имевшего опыта работы в коммерческом секторе, стало вызовом классическим представлениям об отраслевых компетенциях топ-менеджера. Однако именно этот «непрофильный» лидер инициировал трансформацию, которая сегодня изучается как кейс успешного внедрения современных управленческих технологий в госсекторе, превратив Сбербанк из консервативного «банка сберкасс» в технологическую экосистему.

Актуальность данного исследования обусловлена несколькими факторами. Во-первых, в условиях цифровой экономики быстрому изменению внешней среды традиционные методы управления, основанные на иерархии и жёстком контроле, демонстрируют снижающуюся эффективность. Во-вторых, опыт Сбербанка предлагает набор конкретных инструментов – от внедрения бережливого производства до использования искусственного интеллекта для кадровых решений, которые могут быть адаптированы другими крупными организациями, в том числе нефинансового профиля. В-третьих, в научный оборот введено значительное количество эмпирического материала (интервью, отчёты, публичные выступления Грефа), который требует систематизации и теоретического осмысления.

Объектом исследования выступает система менеджмента ПАО «Сбербанк» в период руководства Г.О. Грефа. Предмет исследования – ключевые управленческие инновации, внедрённые в рамках трансформации, включая методы оптимизации процессов, модели мотивации, принципы корпоративной культуры и технологии управления персоналом на основе ИИ.

Цель работы – выявить и проанализировать инновационные компоненты управленческой модели Грефа, а также оценить их вклад в повышение эффективности организации. Изучены методы управления, принципы работы и факторы эффективности, которые позволили Герману Грефу вывести крупную государственную российскую компанию на уровень мирового класса:

1. Промышленная логика в финансовой сфере: от проектного управления к производственной системе.

Одним из главных решений нового CEO стало внедрение принципов бережливого производства (Lean) в деятельность кредитной организации. Для этого был сформирован отдельный проектный офис, а ключевой менеджер Максим Полетаев прошёл стажировку в Кейптауне по программе Lean-трансформации и посетил японские заводы Toyota. В итоге в Москве и Нижнем Новгороде открылись специализированные лаборатории, где сотрудников обучали методам устранения потерь и оптимизации операций.

Производственная система Сбербанка (ПСС) стала фирменным знаком нового подхода. В отличие от стандартных процедур, ориентированных на выполнение регламентов, ПСС требовала непрерывного вовлечения каждого работника в улучшение процессов. Были пересмотрены временные циклы, устранены дублирующие операции, внедрена визуализация рабочих мест. Для финансовой организации, особенно крупной государственной, подобная «фабричная» логика была инновацией: она переносила культуру постоянных улучшений из цеха в офис.

2. Человеческий капитал как главный приоритет: корпоративный университет и парадокс «провинциальных вузов».

Греф открыто признавал, что стартовое качество менеджмента Сбербанка было низким: большинство управленцев получили образование в конце 1980–1990-х годов, когда российская система образования переживала кризис. Этот разрыв между необходимым и реальным уровнем компетенций потребовал масштабных инвестиций. Было принято решение о строительстве корпоративного кампуса в Подмосковье с бюджетом более 10 млрд рублей. На его базе заработал университет, запустивший совместные программы со Стэнфордом, Лондонской бизнес-школой (LBS) и французским институтом INSEAD [12].

Формат обучения также был новаторским: комбинация очных сессий, онлайн-модулей, групповых проектов и индивидуальных треков. Смысл заключался не в разовых тренингах, а в превращении банка в постоянно обучающуюся организацию. Эта стратегия позволила в течение нескольких лет сформировать внутренний резерв управленческих кадров, способных конкурировать с топ-менеджерами западных banks.

3. Soft skills как фундамент 85 % успеха: от когнитивных навыков к эмоциональному интеллекту.

Развивая тему человеческого капитала, Греф детализировал структуру «гибких» навыков, без которых невозможна эффективная работа в современной компании. Он делит soft skills на три группы. Когнитивные – целеполагание, принятие решений, управление эффективностью, критическое и системное мышление. Социальные – коммуникация, сотрудничество и жизнестойкость. Эмоциональ-

ные – эмоциональный интеллект и самоконтроль. При этом топ-3 когнитивных навыка (цели, решения и эффективность) Греф считает абсолютным приоритетом для любого менеджера, подчёркивая: именно они, а не узкопрофессиональные знания, в конечном счёте обеспечивают 85 % успеха руководителя [5].

4. Управленческая этика: как признание ошибок становится ресурсом развития.

Наиболее нетривиальным элементом внедрённой модели стало правило работы с профессиональными провалами. В классических иерархиях сотрудники скрывают ошибки из страха наказания, что ведёт к росту скрытых рисков. Греф ввел противоположный принцип: если руководитель или рядовой специалист своевременно информируют о допущенной неточности, это не влечёт санкций. Более того, ошибка перестаёт считаться издержкой и трактуется как инвестиция – из неё извлекается опыт, который затем тиражируется.

Непростительными поступками объявлены лишь два типа поведения: нарушение базовых ценностей корпоративной культуры и умышленное сокрытие собственных ошибок. За последнее следует увольнение [8]. Такая система стимулирует максимальную прозрачность, снижает уровень стресса и позволяет выявлять системные сбои на ранних стадиях. С точки зрения риск-менеджмента, это один из самых эффективных механизмов профилактики крупных финансовых потерь.

5. Пересмотр мотивации: от индивидуальных продаж к командным результатам и целеполаганию по SMART.

В 2009 году была запущена реформа системы материального поощрения. Прежний дисбаланс, при котором бонусы в основном получали сотрудники продающих подразделений, а инфраструктурные службы оставались без стимулов, признали неэффективным. Новая модель под названием «Пять+» базировалась на пяти оценочных критериях: профессиональный рост, внедрение новшеств, командное взаимодействие, клиентоцентричность и персональная ответственность за итоги работы.

Параллельно была создана система выявления молодых специалистов с высоким потенциалом. Для них разрабатывались индивидуальные карты развития, включающие курсы, тренинги и временное назначение на проектные роли. Греф неоднократно подчёркивал, что в эпоху цифровизации для любого работника становится обязательным владение аналитикой больших данных (Big Data) и понимание принципов работы нейросетей. При этом ключевым инструментом постановки любых задач – от личных до корпоративных – выступает принцип SMART: цели должны быть специфичными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными во времени. Без этого, по убеждению Грефа, любая цель остаётся лишь благим пожеланием или декларацией.

6. Цифровая трансформация и ИИ-революция в управлении персоналом.

Начиная с 2018 года, искусственный интеллект стал не только технологией, лежащей в основе продуктов (мобильный банк, персонализация предложений), но и инструментом внутреннего администрирования. Мультиагентные системы начали анализировать эффективность проектных команд, выявлять проекты с низкой отдачей и сотрудников, чья деятельность не соответствует требуемым показателям. В 2025 году руководство банка объявило о планах сократить до одной пятой персонала центрального аппарата именно на основе данных, полученных от таких ИИ-систем [14].

Одновременно Греф сформулировал три ключевых качества идеального сотрудника современной компании: креативность, системное мышление и безупречное владение технологией исполнения. Особо подчёркивалась значимость самодисциплины как фундаментальной основы для достижения любых карьерных целей.

7. Портрет идеального менеджера: три ключевые компетенции, самодисциплина и формула успеха.

Обобщая опыт трансформации, Греф сформулировал три ключевых качества идеального сотрудника современной компании – креативность, системное мышление и безупречное владение технологией исполнения. При этом он уточняет, что в реальности «работник мечты» (всего 0,04 % сотрудников) должен сочетать три взаимоисключающих свойства: воображение и креативность (способность генерировать идеи), системное мышление (анализ, структурирование, что внутренне противоречит чистой креативности) и мастерство исполнения (дисциплина и стремление к совершенству). Редкость такого сочетания в одном человеке делает баланс этих компетенций главным детерминантом управленческого успеха [6].

Таким образом, Герман Греф рассматривает эффективность менеджера как комплексный результат гармоничного сочетания личных и профессиональных компетенций, где определяющими факторами выступают креативность, системное мышление, строгая дисциплина и высокоразвитые soft skills. В его концепции подчеркивается, что успех руководителя определяется не только техническими навыками или формальными полномочиями, но и способностью интегрировать эти качества в единую систему, ориентированную на достижение устойчивых результатов. Особое внимание уделяется роли постановки четких целей по методологии SMART, оперативному принятию решений в условиях неопределенности, а также созданию прозрачной организационной культуры, основанной на доверии, минимальной бюрократии и ответственности за ошибки без репрессивных мер.

Современный менеджер должен эволюционировать от традиционной роли контролера к истинному лидеру, способному гармонично сочетать стратегическое видение, высокую личную организованность и развитые коммуникативные навыки. Такой подход предполагает баланс трех ключевых компетенций – воображения, системного анализа и мастерства исполнения, дополненный когнитивными, социальными и эмоциональными soft skills, которые, по оценке Грефа, обеспечивают до 85 % успеха. Именно этот комплекс качеств, отраженный в публичных выступлениях и интервью Германа Грефа, гарантирует устойчивую эффективность управления в условиях турбулентной деловой среды, характеризующейся быстрыми технологическими изменениями и растущей конкуренцией.

**Использованная литература**

1. Myslo.ru. Герман Оскарович Греф – руководство Сбербанком: биография и личная жизнь // myslo.ru. – URL: https://myslo.ru/news/company/german-oskarovich-gref-rukovodstvo-sberbankom-biografiya-i-lichnaya-zhizn (дата обращения: 17.04.2026).

2. NoNews. Феномен эффективного менеджера // nonews.co. – URL: https://nonews.co/economica/fenomen-effektivnogo-menedzhera (дата обращения: 07.05.2026).

3. Skillbox Media. Герман Греф назвал 5 навыков, которые нужно освоить современным школьникам // skillbox.ru. – URL: https://skillbox.ru/media/education/german-gref-nazval-5-navykov-kotorye-nuzhno-osvoit-sovremennym-shkolnikam/ (дата обращения: 17.04.2026).

4. Большой Interview. Герман Греф: «Русский стиль менеджмента неэффективен, но результативен» // big-i.ru. – URL: https://big-i.ru/komanda/razvitie/a17082 (дата обращения: 17.04.2026).

5. Ведомости. Греф рассказал о навыках будущего // Ведомости. 2025. – 5 сент. – URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2025/09/05/1137001-gref-rasskazal (дата обращения: 17.04.2026).

6. Деловой мир. Герман Греф рассказал о качествах идеальных специалистов // delovoymir.biz. – URL: https://delovoymir.biz/german-gref-rasskazal-o-kachestvah-idealnyh-specialistov.html (дата обращения: 17.04.2026).

7. Зона КЗ. Как наших менеджеров Герман Греф взбудоражил // zonakz.net. 2017. – 16 ноября. – URL: https://zonakz.net/2017/11/16/kak-nashix-menedzherov-german-gref-vzbudorazhil/ (дата обращения: 17.04.2026).

8. Каким является идеальный сотрудник с точки зрения Германа Грефа // finrussia.ru. – URL: https://finrussia.ru/articles/kakov-idealnyiy-sotrudnik-s-tochki-zreniya-germana-grefa/ (дата обращения: 07.05.2026).

9. РБК. [Статья о Грефе] // РБК. – URL: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5aaab5b19a7947e26c873e9b (дата обращения: 17.04.2026).

10. Собака.ru. [Статья о Грефе] // Собака.ru. – URL: https://m.sobaka.ru/city/society/155460 (дата обращения: 17.04.2026).

11. ТАСС. Греф Герман Оскарович // tass.ru. – URL: https://tass.ru/encyclopedia/person/Gref-German-Oskarovich (дата обращения: 17.04.2026).

12. Форбс. Неповоротливые империи рушатся: как Герман Греф менял Сбербанк // Forbes.ru. – URL: https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/375607-nepovorotlivye-imperii-rushatsya-kak-german-gref-menyal-sberbank (дата обращения: 17.04.2026).

13. Харизма. [Статья о Грефе] // charisma.ru. 2017. – 14 июля. – URL: https://charisma.ru/blog/blog_20170714/ (дата обращения: 17.04.2026).

14. Экономический вестник. Герман Греф: искусственный интеллект поможет повысить уровень осознанности человека // xn--80aaaa1bcnbfmecccigb7k1ewa5b.xn--p1ai. 2026. 11 февр. – URL: https://xn--80aaaa1bcnbfmecccigb7k1ewa5b.xn--p1ai/2026/02/11/german-gref-iskusstvennyj-intellekt-pomozhet-povysit-uroven-osoznannosti-cheloveka/ (дата обращения: 17.04.2026).

Малышева Д. С.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В настоящее время люди всё чаще стали проводить свой отпуск, каникулы или просто свободное время, отправляясь в поездки по разным местам. В России набирает обороты туристические маршруты по регионам и городам страны. Удмуртия также входит в их число.

Удмуртская Республика – субъект Российской Федерации, входит в Приволжский федеральный округ. Она находится на востоке Русской равнины, в междуречье Камы и её правого притока Вятки.

Республика расположена в зонах южной тайги и смешанных лесов. Климат здесь умеренно-континентальный, с холодной снежной зимой и тёплым летом.

С каждым годом Удмуртия привлекает всё больше и больше туристов. Из года в год наблюдается положительный рост статистических данных. Так, в 2025 году туристический поток составил 1,9 млн людей, что на 11 % больше, чем в 2024 году (1,69 млн), и на 32 % больше, чем в 2023 году (1,28 млн) [14].

Основываясь на представленных данных, можно сказать, что людей, которые хотят посетить и посещают Удмуртию, с каждым годом становится всё больше. Чаще всего, приезжая в другой город или страну, туристы посещают знаковые места, изучают достопримечательности, знакомятся с местной культурой, историей и кухней. И все эти аспекты объединяют в себе различные фестивали, мероприятия, программы активного отдыха. Такой вид отдыха принято называть событийным туризмом.

В последние годы событийные туры приобретают огромную популярность среди общества, этот вид туризма является в какой-то степени новым и, несомненно, одним из самых интересных направлений. Цель этих туров – посещение определенных событий: любых тематических мероприятий, научных выставок международного уровня, спортивных соревнований, концертов. Такой туризм всегда будет интересен любому путешественнику, каждый найдет для себя интересующее событие [5].

Помимо основной цели, у событийного туризма есть ряд особенностей:

- классификация по масштабу и тематике: международные, национальные, региональные и локальные события;
- кратковременность: обычно длится 2–5 дней;
- постоянное появление новых мероприятий расширяет выбор туристов;
- такие мероприятия требуют тщательного планирования и организации [5].

Рассмотрим несколько событий, проводимых в разных районах и городах Удмуртской Республике.

1. Фестиваль искусств «На Родине П. И. Чайковского». Проводится ежегодно в конце июня–начале июля в городах Воткинск, Ижевск, Сарапул, Можга, Глазов. Один из крупнейших и старейших фестивалей России, начавшийся в 1958 году с открытия, посвященного дню рождения композитора. Цель – сохранение и развитие музыкального наследия России. В течение фестиваля проходят концерты народных артистов СССР и России, музыкальных ансамблей, симфонических и джазовых оркестров. Также организуются постановки спектаклей театра оперы и балета Удмуртии. Мероприятия привлекают любителей классической и современной музыки [9].

2. Ретропоезд «Чайковский экспресс». Маршруты действуют ежегодно в сентябре–октябре, декабре, июле; поезд направляется из Ижевска в Воткинск. Туристический маршрут, позволяющий за один день переместиться в XIX век. Путешествие начинается с поездки на паровозе, с интерактивной экскурсионной программой. В Воткинске гостей ждёт театрализованная экскурсия, бал в ДК «Юбилейный», прогулки по исторической части города, посещение Благовещенского храма и Музея медицины. Такой маршрут помогает лучше понять эпоху и жизнь семьи Чайковских. [12]

3. Этногастрофестиваль «Всемирный день пельменя». Проводится ежегодно в начале января, в Сарапуле, Воткинске, Ижевске. Межрегиональный праздник национальной кухни и зимних развлечений. В течение нескольких январских дней на Центральной площади Ижевска проходят мастер-классы по лепке пельменей с необычными начинками – тульские с тыквой, дагестанские курзе, бурятские буузы и другие. Проводятся выступления артистов, фольклорные программы, квесты по удмуртскому фольклору и забег «Пельменный кубок». Мероприятие объединяет разные регионы и привлекает туристов и местных жителей [2].

4. Международный лыжный марафон имени Галины Алексеевны Кулаковой. Проводится ежегодно в конце марта, на спортивно-оздоровительный комплекс имени Г. А. Кулаковой, в Ижевске. На марафоне собираются любители лыжного спорта из всей России и зарубежных стран. В 2026 году на соревнования приехало 820 участников из 34 регионов. В рамках мероприятия проводят-

ся как профессиональные забеги на разные дистанции, так и прогулочные лыжные маршруты для любителей. Мероприятие способствует развитию лыжного спорта и популяризации зимних видов активного отдыха [6].

5. Межрегиональный праздник «Гербер». Проводится ежегодно в конце июня, в деревне Кочишево Глазовского района. Национальный удмуртский праздник, символизирующий завершение посевных работ и начало нового сельскохозяйственного цикла (от удмуртского «геры бере» – «после плуга»). В программе – народные гуляния, выступления фольклорных коллективов, ярмарки с национальными блюдами (перепечи, кумышка, сур), парады воршудов и костюмов, демонстрация традиционных ремёсел. Также проводится Всеудмуртский футбольный матч команд «Боны» и «Бены». Мероприятие – возможность познакомиться с культурой удмуртов, погрузиться в национальные традиции [11].

6. Фестиваль настоящей музыки «YLETAЙ». Проводится ежегодно в начале июля, в селе Лагуново Сарапульского района. Фестиваль рок-музыки с участием известных групп и молодых талантов. Программа мероприятия состоит из концертов, автограф-сессии, конкурса костюмов, мастер-классов по игре на музыкальных инструментах, ярмарок. На территории проведения фестиваля организуются палаточный лагерь и палаточная гостиница, медпункты, детская зона и точки питания. Мероприятие собирает любителей рока и альтернативных жанров со всей России, создавая атмосферу свободы и творчества на природе [8].

7. Объединённый фестиваль «Эктоника/ Бабушкина Дача/ Панамский Канал». Проводится ежегодно в середине июня, в селе Шаркан Шарканского района. Межрегиональный фестиваль, объединяющий современную музыку, народные традиции и ремёсла. В течение двух дней в культурно-туристическом центре «Усадьба Тол Бабая» проходят выступления исполнителей, бардов из Удмуртии, Республики Коми, Республики Татарастан, Пермского края и других регионов. Также проводятся мастер-классы по традиционным ремёслам, национальные игры, дегустации блюд, показ национальных костюмов и детские развлечения. Организуется проект «ЭкоПлощадка». Основная идея – объединение людей через музыку, традиции, культуру и творчество [1].

Такое разнообразие мероприятий даёт понять, что событийный туризм в Удмуртской Республике неуклонно развивается. Нельзя не отметить, что данные события, привлекающие туристов со всей России, непосредственно влияют на развитие самого региона, который проявляется в нескольких направлениях.

Как было упомянуто выше, количество людей, посещающих Удмуртию, увеличивается ежегодно. Эксперты из Московской области отмечают, что именно яркие мероприятия являются «якорем», притягивающим потоки туристов [4].

За последние несколько лет Удмуртия ежегодно входит в рейтинг регионов России по итогам Национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards, укрепляя свой статус на федеральном уровне [10]. С 2017 года рост событийного туризма составил 70 % по сравнению с предыдущим. В этот же период началось активное увеличение турпотока (на 32 % по сравнению с 2016 годом). [3] Это даёт понять, что именно событийный туризм выступает одним из основных факторов роста доходов туристической отрасли.

Развитие событийного туризма влияет на экономику Удмуртской Республики. За ростом турпотока увеличивается и объём туристических услуг. Так, в 2023 году он составил 4,7 млрд рублей, а в 2025 году – 6,4 млрд рублей. Туристический бизнес Удмуртии в 2024 году получил на реализацию инвестиционных проектов бюджетную поддержку в размере 495,9 млн рублей. Кроме этого, в качестве субсидии на строительство модульных отелей было выделено 439,5 млн рублей [7].

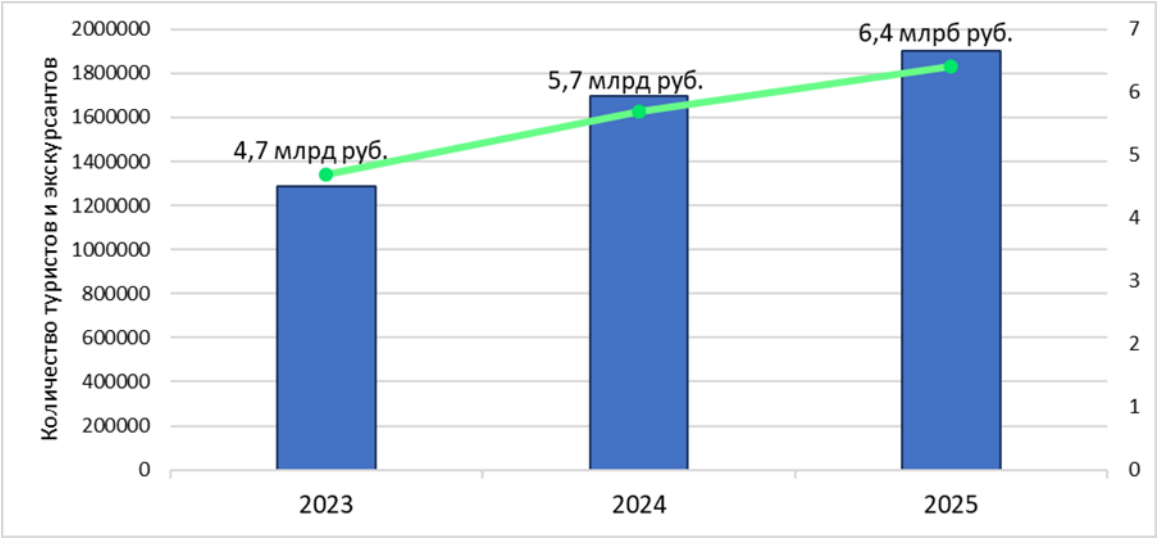



**Рис. 1. Туристический поток и объёмы туристических услуг Удмуртской Республики за 2023 - 2025 гг.[79]**

Событийный туризм также оказывает значительное влияние на развитие предпринимательства и занятости. В туристической сфере Удмуртии задействовано более 2500 субъектов малого и среднего бизнеса. Проведение крупных мероприятий стимулирует активность предпринимателей, способствует появлению новых сервисов и расширению существующих. Особенно заметен этот эффект в периоды проведения событий, когда возрастает загрузка гостиниц, увеличивается оборот предприятий общественного питания и торговли.

[79] Официальный сайт Министерства по туризму Удмуртской Республики. – URL: https://mintur.udmurt.ru/

Сайт «Коммерсантъ»: https://www.kommersant.ru/

Важным направлением воздействия является развитие инфраструктуры. Проведение крупных фестивалей требует создания временных площадок, улучшения транспортной доступности и развития туристической инфраструктуры, включая средства размещения и общественные пространства. Эти изменения носят долгосрочный характер и повышают общую привлекательность региона.

Кроме того, событийный туризм способствует формированию положительного имиджа региона и развитию внешнеэкономических связей. Проведение мероприятий с участием гостей из других регионов, как в случае с фестивалями «Гербер» и «Эктоника», и иностранных гостей, например, фестиваль «На Родине П. И. Чайковского», оказывает влияние на увеличение экспорта туристических услуг и продвижению Удмуртии на международном уровне.

Таким образом, событийный туризм играет ключевую роль в социально-экономическом развитии Удмуртской Республики, способствуя росту туристического потока, увеличению доходов отрасли и активизации предпринимательской деятельности. Проведение крупных мероприятий формирует устойчивый спрос на туристические услуги и стимулирует развитие смежных сфер экономики. В перспективе наибольший потенциал для привлечения туристов имеют этнокультурные, гастрономические и музыкальные фестивали, а также новые форматы – международные события, деловые форумы и тематические уикенд-фестивали. С учётом текущей динамики можно ожидать дальнейшего усиления роли событийного туризма, увеличения его вклада в экономику региона и роста его доли в общем туристическом потоке, что позволит закрепить за Удмуртией статус привлекательного событийного направления на внутреннем и межрегиональном туристическом рынке.

**Использованная литература**

1. Большой музыкальный фестиваль в Удмуртии «Эктоника/ Бабушкина Дача/ Панамский Канал» // Путешествуй по Удмуртии. – URL: https://visitudmurtia.org/kalendar-sobytij/bolshoy-muzykalnyy-festival-v-udmurtii-ektonika-babushkina-dacha-panamskiy-kanal/

2. Всемирный день пельменя // Путешествуй по Удмуртии. – URL: https://pelmenfest.ru

3. Глава Удмуртии: количество туристов в 2017 году выросло на 32 % // Коммерсантъ. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/3613176

4. Динамика туризма в регионах России // Данные Московской области. – URL: https://mosregdata.ru/article/tourism-dynamics-regions-russia?utm_source=chatgpt.com

5. Иванин, Ю. А. Особенности организации событийного туризма // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 3 (март). – 0,4 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2018/184014.htm

6. Марафон Кулаковой 2026 // Russialoppet. – URL: https://russialoppet.ru/events/kulakova2026.html

7. На 21% выросли доходы турбизнеса Удмуртии // Эксперт-Урал. – URL: https://expert-ural.com/news/na-21-virosli-dohodi-turbiznesa-v-udmurtii.html?utm_source=chatgpt.com

8. О фестивале // YLETAЙ. – URL: https://uletayfest.ru

9. О фестивале // Фестиваль искусств «На Родине П. И. Чайковского. – URL: https://народинечайковского.рф

10. Рейтинг регионов России по итогам VIII Национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards // Russian Event Awards. – URL: https://rea-awards.ru/news/rejjting-regionov-rossii-po-itogam-viii-nacionalnojj-premii-v-oblasti-sobytijjnogo-turizma-russian-event-awards/

11. Республиканский Гербер // Удмуртия 360. – URL: https://udm360.ru/festivali/respublikanskij-gerber/

12. Ретропоезд «ЧАЙКОВСКИЙ ЭКСПРЕСС» // Путешествуй по Удмуртии. – URL: https://visitudmurtia.org/retropoezd/

13. Событийный календарь туристических мероприятий // Официальный сайт Министерства по туризму Удмуртской Республики. – URL: https://mintur.udmurt.ru/

14. Число иностранных гостей в Удмуртии увеличилось в 2025 году в четыре раза // Коммерсантъ. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8397035

Мальцева Е. С.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПАРАДОКС АУТЕНТИЧНОСТИ: КАК БРЕНДЫ СОХРАНЯЮТ ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ В ЭПОХУ ИИ

В современном маркетинге происходит активное внедрение искусственного интеллекта. По данным аналитических агентств, большинство брендов планируют использовать ИИ для персонализации контента и оптимизации взаимодействия с клиентами. Однако эта тенденция порождает новую проблему: алгоритмическая эффективность вступает в конфликт с потребностью потребителей в живом, эмоциональном общении. Возникает парадокс: технологии призваны улучшать клиентский опыт, но избыточная автоматизация делает коммуникации бездушными, что снижает доверие к бренду. Особенно остро эта проблема проявляется среди молодого поколения, для которого искренность бренда является ключевым критерием лояльности.

Парадокс аутентичности проявляется в противоречии: с одной стороны, искусственный интеллект позволяет достичь высокой точности в прогнозировании предпочтений клиентов, с другой – алгоритмическая природа таких решений делает общение стерильным. Потребители подсознательно распознают «подделку подлинности» в сгенерированных нейросетью текстах. Исследования показывают, что контент, созданный людьми, вызывает более сильную эмоциональную вовлечённость, чем сгенерированный алгоритмами. Кризис доверия особенно заметен у поколений, выросших в цифровую эпоху: они предпочитают «неидеальное, но настоящее» общение с брендами. Компании, которые полностью переходят на автоматизированные коммуникации, сталкиваются со снижением лояльности клиентов. Потребители начинают ассоциировать чрезмерную алгоритмизацию с манипуляцией, что вызывает отторжение технологий.

Проблема сохранения аутентичности в условиях цифровизации активно обсуждается исследователями. Рассмотрим позиции нескольких экспертов.

Мартин Мейснер и Джаспер Брюнс из Технического университета Мюнхена провели масштабное исследование восприятия контента, созданного генеративным ИИ. Они утверждают: «Результаты трёх экспериментальных исследований показывают, что использование брендами генеративного ИИ вызывает негативные аттитюдные и поведенческие реакции подписчиков. Эти эффекты

опосредованы восприятием аутентичности бренда» [1]. В своей работе, опубликованной в Journal of Retailing and Consumer Services, исследователи выявили парадоксальный эффект: хотя участники не могут отличить контент, созданный ИИ, от человеческого, после раскрытия информации об использовании ИИ они оценивают его негативно.

Энди Сталман, эксперт по брендингу и автор концепции «BrandOffOn», акцентирует внимание на том, что в эпоху ИИ бренды должны переосмыслить свою стратегию. Он пишет: «Искусственный интеллект – это не оракул, это зеркало. И мы больше не создаём бренды для того, чтобы их любили люди, – мы создаём их для того, чтобы их распознавали языковые модели» [2]. По мнению Сталмана, ИИ не выдаёт истину, а лишь отражает данные, на которых обучен. Поэтому бренд теперь должен быть построен так, чтобы его могли правильно «прочитать» языковые модели – иначе алгоритмы просто не порекомендуют его людям.

Сергей Багрецов, коммуникационный арт-директор AGIMA, рассматривает проблему через призму визуальной идентичности. Он отмечает: «Нейросети изменили подход к маркетингу на уровне креатива, визуала, голоса бренда и смыслов. Бренды учатся быть гибкими, точными и живыми, чтобы в реальном времени успевать подстраиваться под тренды». Однако эксперт предупреждает о высокой доле неудач: по данным Gartner, около 85 % корпоративных проектов с использованием ИИ не достигают поставленных целей. Причина часто кроется в том, что компании слепо верят технологиям и не учитывают риски, включая признаки дискриминации из-за обучения нейросетей на исторически предвзятых данных [3].

Игорь Иванов, политолог и исследователь политических коммуникаций, обращает внимание на психологический аспект взаимодействия с ИИ-контентом. Он утверждает: «Сгенерированный нейросетью контент, доведенный до "идеала", всё чаще вызывает у человека не просто отторжение, но и более сложные эмоции – злость, страх и тревогу». Эксперт объясняет это эффектом «зловещей долины»: человек ощущает неестественность, но не может рационально объяснить причину своего раздражения, что приводит к злости и апатии. Особенно остро это проявляется в маркетинге, где рекламные материалы становятся неотличимы друг от друга, что уничтожает аутентичность брендов и подрывает доверие аудитории [4].

Александр Красик, руководитель направления SEO и цифрового развития Rambler&Co, подчёркивает важность качества контента вне зависимости от способа его создания. Он отмечает: «За последние 10 лет Google и Яндекс значительно ужесточили борьбу с некачественным контентом, внедрив множество алгоритмов и ручных мер. Они наказывают сайты за переоптимизацию, автома-

тически сгенерированные тексты, SEO-тексты без пользы и некачественный AI-контент» [5]. По мнению эксперта, сейчас выигрывает контент, написанный для людей, с понятной структурой, релевантностью и подтверждённой экспертизой автора.

Эксперты Adobe в рамках запуска LLM Optimiser подчёркивают фундаментальное изменение рыночных правил. Как отмечается в аналитических материалах компании, «прозрачность в системах искусственного интеллекта становится важнейшим конкурентным преимуществом, в то время как невидимость становится угрозой для существования бизнеса». Трафик, генерируемый искусственным интеллектом, на американских сайтах розничной торговли вырос на 3500 % за период с июля 2024 по май 2025 года. Эти пользователи не только проводят на сайте больше времени, но и совершают покупки чаще [6].

Екатерина Пшеницына, исследователь из НИУ ВШЭ, в своей выпускной квалификационной работе, посвящённой влиянию AI-сгенерированного контента на восприятие аутентичности модных брендов, приходит к важным выводам. Её эмпирическое исследование, включавшее глубинные интервью и опрос более 400 респондентов, подтвердило: «Визуальный реализм, эмоциональная выразительность, признаки "human touch" и спонтанности изображения значимо влияют на восприятие бренда как честного и подлинного». При этом AI-disclosure (раскрытие информации об использовании ИИ) оказывает контекстно зависимое влияние на доверие к бренду. Исследование демонстрирует, что даже при высоком качестве сгенерированного контента, осведомлённость о его алгоритмическом происхождении может снижать доверие, особенно в категориях, где важна эмоциональная связь [7].

Сандра Финкельштейн, стратег по брендам и инновациям, бывший лидер Amazon Fashion Innovation, рассматривает проблему аутентичности через призму дисклеймера (раскрытия информации об использовании ИИ). На примере кейса J.Crew, которую обвинили в использовании ИИ для воссоздания их же собственной винтажной эстетики, эксперт формулирует ключевую дилемму: «Бренды оказываются в безвыходной ситуации: не упоминай ИИ – тебя обвинят в обмане, упомяни ИИ – столкнёшься с критикой за "ненастоящесть"». Финкельштейн предлагает переосмыслить ИИ как ещё один инструмент в творческом арсенале, подобно Photoshop 30 лет назад [8].

Проведённый анализ позволяет утверждать, что современный маркетинг оказался перед лицом фундаментального противоречия, которое можно определить как парадокс аутентичности. С одной стороны, искусственный интеллект открывает перед брендами беспрецедентные возможности для персонализации, масштабирования и оптимизации коммуникаций. С другой стороны, технологическая эффективность вступает в конфликт с глубинной потребностью потре-

бителей в подлинности, искренности и эмоциональной вовлечённости. Это противоречие не имеет простого решения, но требует от брендов кардинального переосмысления самой философии взаимодействия с аудиторией.

Рассмотренные в работе позиции экспертов свидетельствуют о том, что проблема аутентичности носит междисциплинарный характер. Исследования Мейснера и Брюнса показывают, что использование генеративного ИИ вызывает у потребителей негативные аттитюдные и поведенческие реакции, причём ключевым механизмом здесь выступает снижение воспринимаемой аутентичности бренда. Энди Сталман акцентирует внимание на том, что в эпоху ИИ бренды вынуждены перестраиваться: они больше не создаются только для людей – они должны быть построены так, чтобы их распознавали языковые модели. Сергей Багрецов дополняет эту картину, указывая на высокую долю неудач корпоративных проектов с использованием ИИ, которая, по данным Gartner, достигает 85 %, причём причина часто кроется в том, что компании слепо верят технологиям и не учитывают риски. Игорь Иванов обращает внимание на психологический эффект «зловещей долины», когда контент, доведённый нейросетями до идеала, вызывает у человека не просто отторжение, а сложные эмоции – злость, страх и тревогу. Александр Красик подчёркивает, что поисковые системы наказывают за некачественный AI-контент, а выигрывает контент, написанный для людей, с понятной структурой и подтверждённой экспертизой автора. Эксперты Adobe указывают на фундаментальное изменение рыночных правил: прозрачность в системах искусственного интеллекта становится важнейшим конкурентным преимуществом. Екатерина Пшеницына в своём эмпирическом исследовании подтверждает, что визуальный реализм, эмоциональная выразительность, признаки «human touch» и спонтанности изображения значимо влияют на восприятие бренда как честного и подлинного.

Особую ценность для понимания проблемы представляют реальные примеры из практики, которые наглядно иллюстрируют, как теоретические выкладки работают в реальной жизни. Обратимся к ним.

Одним из самых показательных кейсов стала история американского бренда одежды J.Crew, который оказался в центре громкого скандала, заставившего маркетологов по всему миру пересмотреть своё отношение к использованию ИИ. Компания, известная своей винтажной эстетикой и богатой историей, опубликовала серию рекламных изображений, полностью созданных нейросетью. На первый взгляд, это были безупречные кадры: идеально подобранные образы, атмосферные локации, выверенный свет. Однако внимательные пользователи быстро заметили детали, выдававшие искусственное происхождение: неестественно выгнутая ступня модели, несоответствие конструкции лодки реальной, странные символы на одежде, которые не имели смысла. Но главная

проблема оказалась не в самих изображениях, а в том, что компания изначально не маркировала их как созданные с помощью ИИ. Потребители восприняли это как обман. В социальных сетях развернулась волна критики: бренд обвиняли в том, что он пытается выдать сгенерированное за реальное, подделывая ту самую аутентичность, которая всегда была его главной ценностью. Этот кейс, подробно разобранный Сандрой Финкельштейн, наглядно демонстрирует ключевую дилемму: не упоминай ИИ – тебя обвинят в обмане, упомяни ИИ – столкнёшься с критикой за ненастоящесть.

Похожая история произошла с брендом Levi's. В 2023 году компания объявила о сотрудничестве с платформой Lalaland.ai для использования гиперреалистичных ИИ-моделей разной комплекции, возраста и этнической принадлежности. Levi's заявили, что это поможет увеличить разнообразие в онлайн-покупках. Однако общественность восприняла инициативу негативно. Бренд обвинили в попытке заменить реальное решение проблемы многообразия «искусственным фасадом». Критики отмечали, что вместо того чтобы нанимать реальных моделей разных типов телосложения и платить им справедливую оплату, компания выбрала более дешёвый и менее этичный путь – цифровую симуляцию. В ответ на критику Levi's пришлось публично объяснять, что ИИ будет лишь дополнять, а не заменять реальных людей. Этот пример показывает, как слепая вера в технологии без учёта этических и социальных рисков может обернуться серьёзными репутационными потерями.

Испанский бренд Mango столкнулся с другой стороной той же проблемы. Компания одним из первых создал полностью сгенерированную нейросетью рекламную кампанию для подростковой линии одежды. Однако ИИ-модели выглядели слишком идеальными – безупречная кожа, идеальные пропорции, стерильная атмосфера. Пользователи и эксперты заметили отсутствие разнообразия и неестественность образов. Вместо того чтобы вызывать желание купить одежду, реклама вызывала у аудитории чувство тревоги и отторжения. Этот пример иллюстрирует эффект «зловещей долины»: контент, доведённый до идеала, вызывает у человека не восхищение, а смутную тревогу и желание отвернуться.

Даже такие гиганты, как Coca-Cola, не избежали ошибок на этом пути. В 2024 году компания использовала ИИ для создания рождественской рекламной кампании, пытаясь объединить ностальгию с новейшими технологиями. Coca-Cola решила заново снять легендарный рождественский ролик «Праздник к нам приходит» 1995 года с помощью нейросетей. Реакция зрителей оказалась неоднозначной. Многие отмечали, что реклама потеряла то самое человеческое тепло, которое делала оригинал культовым. Однако в 2025 году бренд изменил подход: ИИ использовался для создания анимированных животных, а не людей, и компания подробно рассказала о высоком уровне человеческого участия в со-

здании рекламы. Это помогло кампании лучше восприниматься аудиторией. Пример Coca-Cola показывает, что успех использования ИИ зависит не от самой технологии, а от того, как и для чего она применяется, и насколько прозрачно бренд об этом сообщает.

В противовес этим неудачным примерам можно привести опыт бренда Nike, который демонстрирует правильную гибридную модель. Nike активно использует ИИ для персонализации – в приложении Nike By You алгоритмы помогают подбирать размер обуви, анализировать предпочтения и создавать индивидуальные дизайны кроссовок. В 2024 году компания также показала серию футуристичных кроссовок AIR, созданных для звёзд спорта с помощью ИИ. Однако ключевые коммуникации Nike по-прежнему строятся вокруг человеческих историй: реальных спортсменов, их достижений, эмоций, преодоления трудностей. ИИ здесь выступает инструментом, который делает сервис удобнее, но не подменяет собой ту самую «душу» бренда, за которую его ценят миллионы клиентов. Этот пример показывает, что баланс между технологической эффективностью и человеческим измерением возможен, если бренд осознанно подходит к интеграции ИИ, сохраняя за человеком контроль над смыслами и эмоциями.

Таким образом, реальная практика подтверждает выводы исследователей. J.Crew, Levi’s, Mango, Coca-Cola и Nike – каждая из этих историй по-своему иллюстрирует, что парадокс аутентичности не является абстрактной теоретической проблемой. Это ежедневный вызов, с которым сталкиваются бренды по всему миру. Успех приходит не к тем, кто полностью отказывается от технологий или, напротив, слепо полагается на них, а к тем, кто находит свой баланс – между эффективностью и искренностью, между идеальностью и подлинностью, между алгоритмами и человеческим теплом.

В условиях тотальной цифровизации, когда контент производится в невиданных масштабах, а алгоритмы всё чаще выступают посредниками между брендами и потребителями, доверие становится самым дефицитным и одновременно самым ценным ресурсом. Доверие невозможно купить, его нельзя сгенерировать или запрограммировать. Оно выстраивается годами последовательных, честных, человеческих взаимодействий и может быть разрушено одной неудачной кампанией. Бренды, которые осознают это и выстраивают свою стратегию вокруг сохранения и укрепления доверия, получают не просто конкурентное преимущество – они создают основу для долгосрочного устойчивого развития.

Современный брендинг стоит перед необходимостью не просто внедрять новые технологии, а переосмысливать саму философию взаимодействия с потребителем. Технологический прогресс не отменяет ценность человеческого присутствия, а напротив, делает его ещё более заметным и востребованным. Бренды, которые смогут найти баланс между инновациями и аутентичностью,

между эффективностью и искренностью, между идеальностью и подлинностью, получат не просто лояльность аудитории – они получат доверие, которое в цифровую эпоху становится самой ценной валютой. И это доверие, в отличие от любых алгоритмов, невозможно подделать.

**Использованная литература**

1. Джаспер Дэвид, Мартин Мейсснер Генеративный ИИ превратил идентичность бренда в более гибкую систему//AdIndex.2026. – URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969698924000869#sec1 (дата обращения: 30.03.2026).

2. Stalman A. Artificial Intelligence is not an oracle, it is a mirror // Andy Stalman. – 2026. – URL: https://andystalman.com/en/artificial-intelligence-is-not-an-oracle-it-is-a-mirror/ (дата обращения: 31.03.2026).

3. Багрецов, С. Бренды и брендинг в эпоху ИИ: как нейросети переписывают правила маркетинга и почему 85% проектов проваливаются // Sostav.ru. – 2025. – URL: https://www.sostav.ru/publication/brendy-i-brending-v-epokhu-ii-kak-nejroseti-perepisyvayut-pravila-marketinga-i-pochemu-85-proektov-provalivayutsya-77903.html (дата обращения: 31.03.2026).

4. Иванов, И. «Создано без использования ИИ»: почему «идеальный» контент нейросетей вызывает отторжение? // Псковская Лента Новостей. – 2026. – URL: https://m.pln-pskov.ru/society/582331.html (дата обращения: 31.03.2026).

5. Красик, А. Доверие как капитал: новая валюта брендов // Школа бизнеса МИРБИС. – 2025. – URL: https://mirbis.ru/blog/expert-article/doverie-kak-kapital-novaya-valyuta-brendov/ (дата обращения: 31.03.2026).

6. Невидимая борьба за узнаваемость бренда: почему компании вкладывают миллионы в инструменты, которые никто не видит // Xpert.Digital. – 2025. – URL: https://xpert.digital/ru/узнаваемость-бренда/ (дата обращения: 31.03.2026).

7. Пшеницына, Е. С. Влияние визуального контента в социальных сетях на восприятие потребителями аутентичности модного бренда // НИУ ВШЭ. – 2025. – URL: https://www.hse.ru/edu/vkr/1047838715 (дата обращения: 31.03.2026).

8. Finkelstein S.T. J.Crew's AI-Generated Catalog: Authenticity or Deception? // LinkedIn. – 2025. – URL: https://www.linkedin.com/posts/finkelsteinsandra_jcrew-used-ai-to-counterfeit-their-own-activity-7366497739116789760-hUxK (дата обращения: 31.03.2026).

Масленникова Д. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПОТРЕБИТЕЛЬСОКЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА ЗА ГРАНИЦЕЙ

В современных условиях глобализации и роста международной мобильности населения проблема потребительского поведения человека за границей приобретает особую актуальность. Люди всё чаще перемещаются между странами – в туристических, образовательных и профессиональных целях – и оказываются в новых экономических и культурных условиях. Это приводит к изменению их привычек потребления, моделей принятия решений и отношения к товарам и услугам[80].

Особенностью данной проблемы является то, что речь идет не о различиях между жителями стран, а о трансформации поведения одного и того же человека при смене культурной среды[81]. Попадая за границу, человек вынужден адаптироваться к новым нормам: уровню цен, способам оплаты, формам торговли и социальным ожиданиям. В результате формируются новые модели поведения, которые могут существенно отличаться от привычных.

Актуальность исследования обусловлена несколькими факторами: ростом международной мобильности, влиянием глобализации на потребление, необходимостью адаптации маркетинговых стратегий и недостаточной изученностью поведения именно мобильного потребителя. Кроме того, особое значение имеет различие культурных кодов, определяющих восприятие и поведение человека в разных странах[82].

В статье анализируется влияние культурной среды на поведение человека за границей на примере Норвегии и южной Италии, а также рассматриваются механизмы адаптации потребителей и возникающие противоречия.

---

[80] Hofstede G. Последствия культуры: сравнение ценностей, поведения, институтов и организаций в разных странах. – М.: Альпина Паблишер, 2014. [Электронный ресурс] // researchgate.net – URL: https://www.researchgate.net/publication/233091789_Cross-Cultural_Consumer_Behavior_A_Review_of_Research_Findings?utm_source=.com

[81] de Mooij M. Бурдье П. Социальное пространство: поля и практики. [Электронный ресурс] – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. – URL: https://www.researchgate.net

[82] Шет Дж., Ньюман Б., Гросс Б. Теория потребительских ценностей [Электронный ресурс] // Journal of Business Research. – 1991. – URL: https://www.sciencedirect.com

Проблема потребительского поведения в межкультурной среде широко рассматривается в научной литературе.

Одним из ключевых исследователей является Г. Хофстеде. Он подчеркивает ключевую роль культуры: «культура – это коллективное программирование сознания» (Hofstede, 2001). Ф. Котлер отмечает: «культура является фундаментальной детерминантой потребностей и поведения человека» (Kotler, 2016)[83].

М. де Муй указывает, что «потребительское поведение невозможно понять без учета культурного контекста» (de Mooij, 2011). Г. Триандис рассматривает различия между индивидуализмом и коллективизмом: «индивидуализм предполагает приоритет личных целей, тогда как коллективизм – групповых» (Triandis, 1995)[84].

Э. Холл вводит концепцию контекстуальных культур и отмечает: «в высококонтекстных культурах значительная часть информации передается через отношения» (Hall, 1976).

Дж. Шет выделяет функциональную, социальную и эмоциональную ценность потребления (Sheth et al., 1991). П. Бурдье рассматривает потребление как способ выражения статуса (Bourdieu, 1984).[85]

Р. Инглхарт связывает поведение с ценностными изменениями общества (Inglehart, 1997). К. Рапай подчеркивает влияние культурного кода: «поведение определяется глубинными бессознательными установками» (Rapaille, 2006).

Смит, Дейтц и Ройн-Стаффорд (2013) делают вывод, что даже при схожих условиях поведение остается культурно обусловленным.

Таким образом, современные исследования показывают, что потребительское поведение является результатом взаимодействия экономических, культурных и социальных факторов, что особенно ярко проявляется в условиях межкультурной среды.

Ключевая особенность потребительского поведения человека за границей заключается в том, что он оказывается в иной системе культурных норм, ценностей и повседневных практик, что требует адаптации. Однако данная адаптация носит неполный характер, поскольку базовые установки, сформированные в родной

---

[83] Kotler P., Keller K. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2019. [Электронный ресурс] // imetcollege.com – URL: https://imetcollege.com/wp-content/uploads/2025/08/Kotler_keller_-_marketing_management_14th_edition-3-1.pdf?utm_source=.com

[84] Triandis H. Индивидуализм и коллективизм. – М.: Аспект Пресс, 2004. [Электронный ресурс] // researchgate.net – URL: https://www.researchgate.net/publication/238070164_Variation_of_Individualism_and_Collectivism_within_and_between_20_CountriesA_Typological_Analysis?utm_source=.com

[85] Bourdieu P. Социальное пространство: поля и практики. – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. [Электронный ресурс] // pmc.ncbi.nlm.nih.gov – URL: https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC5222543/?utm_source=.com

культуре, продолжают оказывать влияние на поведение. В результате формируется сложная модель, в которой сочетаются элементы разных культурных кодов[86].

**Таблица 1 - Мнения авторов по проблеме**

| Автор | Подход | Ключевой тезис |
|---|---|---|
| Г. Хофстеде | Культурный | Культура влияет на поведение |
| Ф. Котлер | Маркетинговый | Культура формирует потребности |
| М. де Муй | Межкультурный | Поведение зависит от контекста |
| Г. Триандис | Социальный | Индивидуализм |
| Э. Холл | Коммуникационный | Высокий и низкий контекст |
| Дж. Шет | Поведенческий | Ценности потребления |
| П. Бурдье | Социологический | Потребление = статус |
| Р. Инглхарт | Ценностный | Смена ценностей |
| К. Рапай | Психологический | Культурный код |

Особенно наглядно это проявляется при сопоставлении поведенческих практик в Норвегии, северной и южной Италии, где различия обусловлены не только экономическими условиями, но и системой ценностей. В рамках теории культурного кода можно говорить о том, что в Норвегии доминируют ценности рациональности, равенства и самоконтроля, тогда как в Италии – особенно в её южной части – важную роль играют социальные связи, эмоциональность и символическое значение потребления[87].

В Норвегии человек, находясь в новой среде, быстро сталкивается с необходимостью пересмотра своих потребительских привычек. Высокий уровень цен и ориентация общества на осознанное потребление формируют более рациональную модель поведения. Например, если в своей стране человек мог совершать спонтанные покупки продуктов ежедневно, то в Норвегии он начинает планировать покупки заранее: составляет список, выбирает магазины с более низкими ценами, ориентируется на срок хранения товаров. Типичная ситуация – покупка продуктов в крупных сетях с расчетом на несколько дней вперёд, включая полуфабрикаты или замороженные продукты, что связано с экономией времени и ресурсов.

Дополнительным проявлением культурного кода является высокая степень цифровизации. Даже человек, не привыкший к активному использованию технологий, вынужден адаптироваться: оплачивать покупки банковской картой или смартфоном, использовать онлайн-сервисы доставки, самостоятельно обслуживаться на кассах самообслуживания. Например, в общественном транспорте

[86] Холл Э. За пределами культуры. [Электронный ресурс] – М.: Академический проект, 2001. – URL: https://www.researchgate.net

[87] Шет Дж., Ньюман Б., Гросс Б. Теория потребительских ценностей [Электронный ресурс] // Journal of Business Research. – 1991. – URL: https://www.sciencedirect.com

или кафе наличные деньги практически не используются, что меняет привычную модель взаимодействия с продавцом и снижает роль личного контакта.

В противоположность этому, в южной Италии поведение человека трансформируется в сторону усиления социального и эмоционального компонента. Здесь потребление тесно связано с коммуникацией и доверием. Например, покупка продуктов часто осуществляется не в супермаркетах, а на локальных рынках или в небольших лавках, где важную роль играет личное общение с продавцом. Человек может выбирать сыр или фрукты, ориентируясь не только на цену, но и на рекомендации, дегустацию и даже симпатию к продавцу. Сам процесс покупки становится социальной практикой, а не просто экономическим действием[88].

Особое значение имеет и культура питания. В южной Италии посещение ресторана или кафе выходит за рамки утилитарной потребности. Например, обед может длиться несколько часов и включать несколько блюд, а сам процесс сопровождается активным общением. Человек, даже не склонный к подобному формату в своей стране, постепенно адаптируется к этим нормам, воспринимая их как часть социального взаимодействия.

Если рассматривать северную Италию, можно наблюдать промежуточную модель, сочетающую элементы рациональности и эмоциональности. Здесь выше уровень экономического развития и деловой активности, поэтому поведение потребителей более структурировано, чем на юге. Например, покупки чаще совершаются в супермаркетах и торговых центрах, однако сохраняется внимание к качеству, брендам и внешнему виду товаров. При этом элементы социальной коммуникации не исчезают полностью, а сохраняются в сфере услуг и гастрономии.

С точки зрения культурного кода, различия между севером и югом Италии проявляются в степени формализации потребления. На севере большее значение имеют эффективность и удобство, тогда как на юге – традиции, отношения и эмоциональный опыт. Это приводит к тому, что один и тот же человек может вести себя по-разному даже внутри одной страны, в зависимости от региона.

Отдельного внимания заслуживает влияние туристической среды. Находясь за границей, человек чаще выходит за рамки привычного поведения, что проявляется в росте импульсивных покупок. Например, в южной Италии это может быть приобретение сувениров, местных продуктов, одежды или украшений, часто без предварительного планирования. Такая модель поведения связана с желанием получить эмоциональный опыт и сохранить воспоминания о поездке.

---

[88] Hofstede G. Последствия культуры: сравнение ценностей, поведения, институтов и организаций в разных странах. – М.: Альпина Паблишер, 2014. [Электронный ресурс] // researchgate.net – URL: https://www.researchgate.net/publication/233091789_Cross-Cultural_Consumer_Behavior_A_Review_of_Research_Findings?utm_source=.com

В Норвегии, напротив, даже в туристической ситуации сохраняется определённый уровень рациональности. Например, человек может заранее планировать бюджет поездки, выбирать более доступные варианты питания или проживания, что отражает влияние культурной среды на поведение.

Таким образом, анализ показывает, что потребительское поведение человека за границей формируется под воздействием культурного кода принимающей страны, но не заменяет полностью исходные модели. В результате возникает гибридная система, в которой сочетаются рациональные и эмоциональные элементы, а также индивидуальные и социальные мотивы потребления.[89]

Среди ключевых проблем можно выделить противоречие между глобализацией и сохранением культурной специфики, сочетание рационального и эмоционального типов поведения, сложность адаптации к новой среде, а также влияние глубинных культурных кодов, которые не всегда осознаются самим потребителем, но существенно определяют его выбор.

Таким образом, потребительское поведение человека за границей представляет собой сложный, многослойный и динамичный процесс, в котором одновременно проявляются как адаптация к новой культурной среде, так и сохранение исходных ценностных установок. Данное поведение не является статичным: оно изменяется под воздействием внешних условий, но при этом сохраняет связь с культурным опытом человека[90].

Проведённый анализ показал, что один и тот же человек способен демонстрировать различные модели потребления в зависимости от контекста. В условиях североевропейской среды усиливаются такие характеристики, как рациональность, планирование и контроль расходов, тогда как в южных странах возрастает значение эмоциональных факторов, социальных взаимодействий и спонтанности в принятии решений. Это свидетельствует о высокой чувствительности потребительского поведения к культурной среде.

Принципиально важным является вывод о том, что изменения носят не радикальный, а трансформационный характер. Поведение не заменяется полностью, а адаптируется, формируя так называемые гибридные модели, сочетающие элементы разных культур. Это подтверждает необходимость комплексного подхода к анализу потребителей, особенно в условиях межкультурного взаимодействия.

Кроме того, исследование показало, что процессы глобализации не приводят к полной унификации потребительского поведения. Несмотря на распростра-

---

[89] Бурдье П. Социальное пространство: поля и практики. [Электронный ресурс] – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. – URL: https://www.researchgate.net

[90] Холл Э. За пределами культуры. [Электронный ресурс] – М.: Академический проект, 2001. – URL: https://www.researchgate.net

нение одинаковых товаров и услуг, их восприятие и способы использования остаются культурно обусловленными. Это усиливает значимость учета национальных и региональных особенностей при разработке маркетинговых стратегий.

Отдельного внимания заслуживает влияние цифровизации, которая существенно трансформирует потребительские практики, упрощая доступ к товарам и услугам, но при этом не нивелирует культурные различия. Напротив, цифровая среда нередко усиливает их проявление через предпочтения, доверие и модели выбора.

В целом, можно заключить, что потребительское поведение человека за границей формируется под воздействием совокупности культурных, экономических и социальных факторов и требует комплексного анализа. Игнорирование культурного контекста способно привести к искажению результатов исследования и снижению эффективности практических решений, в том числе в сфере международного маркетинга.

**Использованная литература**

1. Hofstede G. Последствия культуры: сравнение ценностей, поведения, институтов и организаций в разных странах. – М.: Альпина Паблишер, 2014. [Электронный ресурс] // researchgate.net – URL: https://www.researchgate.net/publication/233091789_Cross-Cultural_Consumer_Behavior_A_Review_of_Research_Findings?utm_source=.com (дата обращения: 18.04.2026).

2. Smith P., Dietz G. Cross-Cultural Consumer Behavior [Электронный ресурс] // ResearchGate. – URL: https://www.researchgate.net/publication/233091789 (дата обращения: 18.04.2026).

3. Бурдье, П. Социальное пространство: поля и практики. [Электронный ресурс] – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005. – URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 18.04.2026).

4. де Муй М. Поведение потребителей и культура: последствия для глобального маркетинга и рекламы. [Электронный ресурс] – М.: Вильямс, 2011. – URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 18.04.2026).

5. Инглхарт Р. Модернизация и постмодернизация: культурные, экономические и политические изменения. [Электронный ресурс] – М.: Новое издательство, 2018. – URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 18.04.2026).

6. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. [Электронный ресурс] – СПб.: Питер, 2019. – URL: https://imetcollege.com/wp-content/uploads/2025/08/Kotler_keller_-_marketing_management_14th_edition-3-1.pdf (дата обращения: 18.04.2026).

7. Рапай, К. Культурный код: как мы живем, покупаем и думаем в разных странах. [Электронный ресурс] – М.: Альпина Паблишер, 2008. – URL: https://www.litres.ru (дата обращения: 18.04.2026).

8. Триандис, Г. Индивидуализм и коллективизм. [Электронный ресурс] – М.: Аспект Пресс, 2004. – URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 18.04.2026).

9. Холл, Э. За пределами культуры. [Электронный ресурс] – М.: Академический проект, 2001. – URL: https://www.researchgate.net (дата обращения: 18.04.2026).

10. Хофстеде, Г. Последствия культуры: сравнение ценностей, поведения, институтов и организаций в разных странах. [Электронный ресурс] – М.: Альпина Паблишер, 2014. – URL: https://www.researchgate.net/publication/233091789 (дата обращения: 18.04.2026).

11. Шет Дж., Ньюман Б., Гросс Б. Теория потребительских ценностей [Электронный ресурс] // Journal of Business Research. – 1991. – URL: https://www.sciencedirect.com (дата обращения: 18.04.2026).

Молькова В. М.
Студентка группы: 44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ

Старение населения в развитых странах представляет собой один из наиболее значимых структурных вызовов XXI века. Устойчивое снижение рождаемости, увеличение ожидаемой продолжительности жизни и выход на пенсию поколения «беби-бума» обусловливают трансформацию демографического баланса. Следствием данного процесса является возрастание нагрузки на рынок труда, системы пенсионного обеспечения и государственные бюджеты. Для более точной оценки данного процесса нужна систематизация количественных оценок экономических последствий старения населения и анализ основных стратегий адаптации, предлагаемых международными организациями и исследовательскими институтами.

Для количественной оценки масштабов данного явления исследователи опираются на коэффициент иждивенцев – отношение численности населения старше 65 лет к численности населения трудоспособного возраста (20–64 года).

Согласно докладу ОЭСР «Pensions Outlook 2025», в период 2000–2025 гг. данный показатель увеличился с 22 до 33 пожилых людей на 100 человек трудоспособного возраста. Прогнозируется, что к 2050 году он достигнет 52, что означает удвоение нагрузки на работающее население за полвека. Аналогичные тенденции наблюдаются и в России: по оценкам отечественных исследователей, демографическая нагрузка на пенсионную систему также будет возрастать в ближайшие десятилетия.

Одновременно фиксируется абсолютное сокращение рабочей силы. По прогнозам ОЭСР, численность населения в возрасте 20–64 лет в странах-членах организации сократится на 8 % к 2060 году. В каждой четвёртой стране ОЭСР (включая Эстонию, Грецию, Испанию, Италию, Японию, Корею, Латвию, Литву, Польшу, Словакию) сокращение превысит 30 %. Всемирный банк оценивает сокращение рабочей силы в регионе Европы и Центральной Азии на 17 миллионов человек к 2050 году.

При этом наблюдаются значительные страновые различия: наиболее высокие демографические риски характерны для Японии, Италии, Греции и стран

Восточной Европы, тогда как США и Канада (благодаря миграционному притоку и более благоприятной возрастной структуре), а также Индия сохраняют демографические преимущества до 2050 года. Что касается России, то, по данным Росстата, процесс старения населения также набирает силу, хотя страна находится на несколько иной стадии демографического перехода.

Указанные демографические сдвиги неизбежно влекут за собой макроэкономические последствия, которые оцениваются международными организациями как существенные и долгосрочные.

Согласно расчётам ОЭСР, к 2060 году страны-члены организации потеряют 14 % ВВП на душу населения. Темпы роста ВВП на душу населения снизятся на 40 % – с 1 % в год в 2010-х годах до 0,6 % в среднем за период 2024–2060 гг. По оценкам Брукингского института (2025), ежегодные потери от старения составляют 0,5–1,0 процентного пункта ВВП, причём экономический эффект старения превышает влияние изменения климата на мировую экономику.

Давление на государственные бюджеты имеет двусторонний характер: с одной стороны, сокращается налогооблагаемая база вследствие уменьшения численности занятых, с другой — возрастают обязательные расходы на пенсионное обеспечение и здравоохранение. По данным МВФ, 40 % развитых стран уже превысили свои бюджетные ограничения: их фискальные правила нарушены либо находятся в непосредственной близости к нарушению.

Отдельной проблемой выступает гендерный разрыв в пенсионных доходах. Согласно статистике ОЭСР, женщины получают пенсии в среднем на 23–25% ниже, чем мужчины (при сокращении разрыва с 28 % в 2007 году). Наибольший разрыв зафиксирован в Японии (47 %), Австрии, Мексике, Нидерландах и Великобритании (около 35 %). Наименьший разрыв (менее 10 %) наблюдается в Чехии, Эстонии, Исландии, Словакии и Словении.

Однако, несмотря на столь серьёзные вызовы, в научной литературе последних лет активно обсуждается феномен «здорового старения», который может частично компенсировать негативные эффекты.

Исследования МВФ (Б. Грусс и Д. Нурельдин, 2025) вводят понятие «здорового старения». Анализ данных по 41 стране показал, что когнитивное здоровье населения улучшается: человек в возрасте 70 лет в 2022 году демонстрировал показатели когнитивного здоровья, сопоставимые с 53-летним в 2000 году.

Данное наблюдение получило формулировку «70 – это новые 50». Указанный феномен создаёт экономический потенциал, обозначаемый как «серебряный дивиденд». По оценкам МВФ, повышение уровня трудового участия пожилых людей благодаря улучшению их здоровья может добавить 0,4 процентного пункта к ежегодным темпам роста мирового ВВП.

Комбинация мер – улучшение здоровья, повышение пенсионного возраста и вовлечение женщин – способна компенсировать до 75 % экономических потерь от демографического замедления.

Данные ОЭСР подтверждают наличие значительной доли работающих пенсионеров: в Европе около 20 % пенсионеров моложе 70 лет продолжают трудовую деятельность в первые полгода после выхода на пенсию. Наиболее высокие показатели зафиксированы в странах Балтии и Норвегии (более 40 %), а также в Финляндии, Исландии и Швеции (около 33 %). Самые низкие показатели (менее 10 %) – в Бельгии, Франции, Греции, Италии, Люксембурге, Словении, Испании. Мотивация работающих пенсионеров варьируется: в странах Балтии преобладают финансовые причины, в Норвегии – удовлетворение от работы, в Швеции – стремление к социальной интеграции.

Помимо здорового старения, в академической и экспертной литературе выделяются ещё три основные дискуссионные линии относительно мер адаптации к старению населения.

Первая из них касается самой оценки масштаба проблемы.

Пессимистическая позиция (Брукингский институт, Всемирный банк, 2025) характеризует старение как «кризис без видимых преимуществ». Сторонники данного подхода указывают, что ни одной стране не удалось долгосрочно обратить демографический спад, несмотря на активные меры (включая Францию, Венгрию, Россию, Польшу). Процесс рассматривается как необратимый, ведущий к устойчивому снижению темпов экономического роста, дефициту рабочей силы и коллапсу социальных бюджетов.

Умеренно-оптимистический взгляд (МВФ, 2025) признаёт серьёзность вызовов, но акцентирует феномен здорового старения как инструмент смягчения негативных последствий.

Вторая дискуссия сосредоточена на роли миграции как инструмента компенсации дефицита рабочей силы.

Согласно докладу ОЭСР «Employment Outlook 2025», миграция уже смягчает дефицит рабочей силы в развитых странах. Однако количественные оценки свидетельствуют об ограниченности данного инструмента: даже если повысить чистую миграцию до уровня, который превышает показатели 75 % стран (то есть до очень высокого значения), рост ВВП на душу населения увеличится лишь на 0,13 процентного пункта по сравнению со сценарием нулевой миграции.

Критическая позиция (А. Табах, 2025) подчёркивает, что образованные иммигранты приносят экономическую выгоду, тогда как низкоквалифицированные мигранты из беднейших стран могут давать отрицательный фискальный эффект (расходы на обучение, здравоохранение и правопорядок превышают налоговые поступления).

Компромиссное решение предлагается И. Изворски (Всемирный банк): развитие глобальных партнёрств в области навыков и региональной мобильности.

Третья дискуссионная линия связана с выбором между технологическим оптимизмом и мобилизацией внутренних резервов.

Часть экспертов возлагает надежды на искусственный интеллект, автоматизацию и роботизацию как средства компенсации сокращения рабочей силы.

Альтернативный подход, представленный ОЭСР, делает акцент на количественной оценке потенциала вовлечения недоиспользуемых групп: сокращение гендерного разрыва в занятости и снижение выбытия пожилых работников.

Наиболее взвешенная позиция предполагает комбинирование стратегий: мобилизация резервов рабочей силы способна компенсировать 70 % потерь от демографических изменений, а оставшаяся часть должна быть закрыта ростом производительности. В этом контексте представляются важными выводы аналитического доклада НИУ ВШЭ, а также заключения Счётной палаты Российской Федерации, в которых рассматриваются различные аспекты повышения пенсионного возраста и его экономические последствия.

Проведённый анализ позволяет сформулировать основные выводы.

Масштаб демографических изменений неизбежен: коэффициент иждивенцев возрастёт с 33 до 52 к 2050 году, что означает удвоение нагрузки на работающее население. Данный вызов носит структурный, а не циклический характер. Наблюдаются существенные страновые дифференциации: наиболее уязвимыми являются Япония, Италия, Греция и страны Восточной Европы; относительными преимуществами обладают США, Канада (благодаря миграции) и Индия (благодаря молодой возрастной структуре).

Потенциал здорового старения подтверждён эмпирически: улучшение когнитивного здоровья пожилых (когнитивные способности 70-летних в 2022 году соответствуют 53-летним в 2000 году) создаёт экономический потенциал, оцениваемый МВФ в 0,4 процентного пункта дополнительного роста мирового ВВП. Адаптация рынка труда уже происходит: высокий процент работающих пенсионеров в странах Балтии и Скандинавии демонстрирует, что продление трудовой жизни возможно при наличии экономических стимулов и социальных условий.

При этом сохраняются социально-экономические диспропорции: гендерный разрыв в пенсиях (до 47 % в Японии) и межпоколенческие дисбалансы требуют дополнительных мер политики.

Наконец, ни одна из стратегий (миграция, технологии, вовлечение внутренних резервов) не является достаточной в отдельности: эмпирические оценки показывают, что комбинация мер – улучшение здоровья, повышение пенсионного возраста, вовлечение женщин и разумная миграционная политика – позволяет компенсировать до 75 % потенциальных экономических потерь.

## Использованная литература


1. OECD (2025). Pensions at a Glance 2025 // Paris: OECD Publishing. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/pensions-at-a-glance-2025_e40274c1-en.html

2. OECD (2025). OECD Employment Outlook 2025 // Paris: OECD Publishing. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-employment-outlook-2025_194a947b-en.html

3. Gruss, B., Huang, E., Lagerborg, A., Noureldin, D., & Ozhan, G.K. (2025). Chapter 2: The Rise of the Silver Economy: Global Implications of Population Aging. In IMF World Economic Outlook, April 2025. // Washington, D.C.: International Monetary Fund. – URL: https://www.elibrary.imf.org/display/book/9798400289583/CH002.xml

4. World Bank (2025). Europe and Central Asia Economic Update: Jobs and Prosperity // Washington, D.C.: The World Bank. – URL: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/10/07/europe-and-central-asia-investing-in-jobs-is-key-to-boosting-productivity-and-growth

5. Lokshin, M. (2025). Global aging: The (almost) invisible crisis shaping our future // Brookings Institution. – URL: https://www.brookings.edu/articles/global-aging-the-almost-invisible-crisis-shaping-our-future/

6. Потапенко, В. В. Старение населения и демографическая нагрузка на российскую пенсионную систему // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2025. – № 5. – С. 27–45. – URL: https://vestnik-ieran.ru

7. Щербакова Е.М. Старшие поколения россиян, 2025 год // Демоскоп Weekly. – 2025. – № 1079–1080. – URL: https://demoscope.ru/weekly/2025/01079/barom01.php

8. НИУ ВШЭ. Демографический контекст повышения возраста выхода на пенсию: аналитический доклад. М.: Издательский дом ВШЭ, 2025. – URL: https://www.hse.ru

9. Счётная палата Российской Федерации. Заключение на проект федерального закона о внесении изменений в пенсионное законодательство. – М., 2018. – URL: https://ach.gov.ru

10. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Демографический ежегодник России 2025. – М., 2025. – URL: https://rosstat.gov.ru

Морозова В. Д.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СТРАТЕГИИ EGS (ЭКОЛОГИЯ, СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕСТВЕННОСТЬ, КОПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ) В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЯХ: ФИКЦИЯ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ ДЛЯ ДОСТУПА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ?

Международные принципы ESG, основанные на трех взаимосвязанных составляющих – экологии, социальной политике и корпоративном управлении, приобретают все большую популярность в современной повестке российских компаний. Это значит, что теперь залог успеха компании смещается в сторону ответственного ведения бизнеса с заботой о человеке и природе.

E – экология. В этом аспекте оценивается влияние компании на окружающую среду: выбросы парниковых газов, энергоэффективность, использование возобновляемых источников энергии, снижение загрязнения, переработка отходов, рациональное использование ресурсов и воды, минимизация ущерба для форы и фауны. Экология в составе стратегии устойчивого развития – не абстрактная забота о природе, а система измеримых показателей и решений. Компании стараются модернизировать оборудование, перейти на менее углеродоёмкое топливо, оптимизировать логистику и принять иные меры в этом направлении.

S – социальная политика. Данный аспект отражает отношения компании с работниками, клиентами и общества в целом. Сюда входят: охрана труда, промышленная безопасность, условия работы и уровень оплаты, обучение и развитие персонала, благотворительность, социальные гарантии для сотрудников. Социальная ответственность регулирует принципы взаимодействия с людьми, работает на репутацию компании, делает её более привлекательной для сотрудников и партнёров.

G – корпоративное управление. Эти принципы направлены на то, чтобы повысить качество управления и прозрачность бизнеса. Оно затрагивает следующие аспекты: структура совета директоров, система управления рисками, защита прав акционеров и инвесторов, прозрачная отчётность, раскрытие информации, антикоррупционная политика. Фактически G обозначает, есть ли в компании реальное разделение власти и контроля. Стратегия устойчивого развития предполагает, что для эффективной работы в бизнесе должна быть система сдержек и противовесов. Такая система снижает риск единоличных и непрозрачных ре-

шений, повышает качество стратегического контроля, защищает интересы акционеров.

В современном понимании ESG-принципы появились как призыв CEO крупных мировых компаний учитывать в своих стратегиях триединую концепцию экологических, социальных и управленческих аспектов, прежде всего, для борьбы с изменением климата. Широкое распространение термин «ESG» получил благодаря инициативе «Принципы ответственного инвестирования» (PRI), поддержанной ООН в 2005 году. Инвесторы, принимающие инициативу PRI, обязуются учитывать при вложении средств следование компаний принципам ESG, осознавая, что более тщательный учет экологических, социальных и управленческих факторов будет способствовать укреплению и повышению устойчивости инвестиционных рынков, а также внесет вклад в устойчивое развитие общества. Количество таких ответственных инвесторов с каждым годом стремительно растет. В 2006 год только 63 финансовые организации подписали декларацию о внедрении 6 принципов, выработанных PRI, однако к 2020 году декларацию подписали уже более 3000 финансовых институтов. Таким образом объем ресурсов, вкладываемых в кампании, соблюдающих принципы ESG, увеличился с 6 трлн долларов в 2006 году до 100 трлн долларов в 2020 году. Однако, стоит отметить, что помимо самоидентификации компаний как социально-ответственных субъектов рынка и внутреннего контроля за исполнением социально-экономических и экологических принципов, происходит и внешний институциональный контроль, который строго выполняет функцию надзора, что подтверждает исключение к 2019 году институциональных инвесторов 37 стран, имеющих совокупный объем ресурсов на сумму 6 трлн долларов.

В Российской Федерации принципы ESG до определенного времени были не так широко распространены, как в странах Европейского союза или США, однако сегодня наблюдается активное внедрение идей ESG в бизнес. Это связано с тем, что институциональные инвесторы, поддержавшие сформулированные PRI принципы, показывали высокие результаты, из-за чего обратили на себя внимание финансовых компаний со всего мира, в том числе и России. Более того, соблюдение принципов ESG оказало положительное влияние на компании их соблюдающие, на экономику в целом, а также на общественную оценку деятельности финансовых институтов, участвующих в принятии, внедрении и распространении принципов ESG. Стоит отметить, что концепция ответственного инвестирования начала активно рассматриваться российскими учеными начиная с 2016 года, что в дальнейшем привело к формированию рекомендаций Центральным Банком Российской Федерации для институциональных инвесторов по соблюдению принципов рассмотрения социальных и экологических проблем, а также вопросов корпоративного управления, при вложении финансовых средств.

Российские ученые считают, что «ESG – экологические и социальные факторы, а также факторы корпоративного управления, которые соблюдают в своей деятельности компании и организации всех форм собственности и которые учитывают институциональные инвесторы и финансирующие организации своих инвестиционных стратегиях и кредитных политиках» [2]. Соблюдение данных принципов составляет основу социально-ответственного инвестирования, которое определяется российскими учеными как процесс принятия инвестиционных решений, основанного на рассмотрении потенциальных социальных и экологических результатов финансовых вложений. Также стоит отметить, что внедрение принципов ESG рассматривается как основа устойчивого развития как отдельных секторов, так и экономики в целом. Данная идея сформулирована в последствие анализа американского и европейского опыта, который продемонстрировал успешность применения сформулированных PRI принципов.

Развитие научной мысли, а также применение теоретических основ на практике привело к составлению Центральным Банком РФ в 2020 рекомендаций по реализации принципов ответственного инвестирования. Были выделены следующие 7 принципов:

1. Составление инвестором подходов к внедрению ответственного инвестирования и разглашение информации о полученных доходах.

2. Анализ и рассмотрение инвестором факторов устойчивого развития при инвестировании.

3. Анализ и мониторинг инвестором общества на протяжении всего времени инвестирования.

4. Реализация инвестором корпоративных прав самостоятельно или в сотрудничестве.

5. Взаимодействие инвестора и общества по важным для социума темам.

6. Управление конфликтом интересов со стороны инвесторов в своей деятельности.

7. Рассмотрение факторов устойчивого развития при взаимодействии инвестора с доверительными управляющими.

Однако, несмотря на высокие достижения западных институциональных инвесторов, а также положительное влияние на экономику соблюдение принципов ESG при принятии инвестиционных решений, необходимо рассмотреть актуальность и необходимость внедрения принципов ESG в России в условиях политической и экономической изоляции со стороны Запада.

Считается, что наиболее жесткие ESG-стандарты действуют в Евросоюзе. Так называемая Директива о нефинансовой отчетности предписывает бизнесу, располагающему более 500 работниками и отвечающему ряду финансовых показателей, публиковать подробную информацию о мерах, предпринятых в сфере

окружающей среды, соблюдения прав человека, борьбы с коррупцией и т. д. Но и многие страны из других регионов мира идут по этому пути. Предполагается, что это необходимо для прозрачности деловых отношений и предупреждения «гринвошинга». Что касается проектов в сфере ESG, то здесь выделить множество интересных идей. Например, обувная компания Timberland сотрудничает с сингапурским производителем шин, перерабатывая их отходы в подошвы для ботинок. Американский бренд верхней одежды Patagonia отправляет часть выручки на фабрики, где шьют продукцию, чтобы обеспечивать нормальный доход сотрудникам (они не могут просто увеличить зарплату, поскольку эти фабрики им не принадлежат). А финский производитель топлива Neste Oyj использует в качестве ресурсов переработанные сточные воды, дождевую и опресненную морскую воду, чтобы снизить нагрузку на реки.

Принципы и практики ESG, которые активно внедряются зарубежными корпорациями, стали частью бизнес-процессов и российских предприятий. Согласно результатам исследования Accenture за 2021 год, вовлеченность российских компаний в вопросы ESG активно развивается. Крупный бизнес, ориентированный на экспорт, находится в числе лидеров среди компаний, разделяющих ESG принципы, однако происходит развитие и среди среднего бизнеса, который также намерен имплементировать ESG в свои бизнес-процессы. Среди основных драйверов к внедрению устойчивого развития выделяют внимание инвесторов, ожидание потребителей, рыночные тренды и конкуренция, а также международные требования («Зеленая Сделка» ЕС и Глобальный Договор ООН). При этом в большей мере заинтересованность ESG инициативами отмечается в промышленном производстве, секторе машиностроении и финансовом секторе. Однако, несмотря на стремительное развитие ESG в России в последние годы, стоит отметить, что российский бизнес все еще отстает от своих зарубежных партнеров. Одной из причин является неразвитое законодательство в этом вопросе – ESG отчетность в России является добровольной, а также отсутствуют требования к ее составлению. В России есть законодательно закрепленные требования в сфере экологии и промышленной безопасности, но это не тождественно полноценной ESG отчетности. Кроме того, ситуация усугубилась в 2022 году. Санкции, введенные в отношении России, привели к волне отказа институциональных инвесторов от их долей в российских бизнесе, а многие компании были исключены из международных рейтингов.

При составлении EGS-рейтингов учитывается, насколько деятельность компании соответствует принципам этой концепции. Для этого заинтересованные стороны (например, инвесторы) и аналитики проверяют ее по нескольким пунктам, среди которых можно выделить:

1. воздействие на природу: выбросы в атмосферу и водоемы, потребление энергии, работа с отходами;

2. социальное воздействие: стандарты труда, гендерное равенство, адекватная оплата труда и т. д.;

3. финансовые показатели: стабильность компании на рынке, доходы акционеров, количество судебных исков и т. д.;

4. вклад в жизнь сообщества: благотворительные проекты, создание рабочих мест, локальные экологические инициативы и т. д.;

5. управление: структура управляющего органа, руководство, управление рисками и внутренний контроль.

К 2030 году формируется новая реальность глобальной торговли, в которой соблюдение экологических, социальных и управленческих требований станет прямым условием доступа на ключевые рынки. Для стран и компаний, не входящих в западные интеграционные объединения, включая Россию, это создаёт принципиально новую развилку. Если бизнес сохраняет ориентацию на глобальные рынки (даже опосредованно – через третьи страны, такие как Турция, Китай, Сербия), игнорировать ESG невозможно. Рано или поздно требования углеродной отчётности, должной осмотрительности и социального комплаенса дойдут до него через контрактные цепочки. Если же компания полностью уходит во внутренний или узкорегиональный периметр без жёстких стандартов, формальное ESG отходит на второй план, однако и здесь сохраняются риски репутационных потерь и растущих требований со стороны локальных институтов развития.

Таким образом ESG – это не фикция. Это новая торговая реальность, в которой доступ к рынкам, капиталу и крупным контрактам всё чаще требует не просто производить качественный товар, но и доказывать, что он произведён ответственно. Компании, которые воспримут это как данность и выстроят прозрачные, верифицируемые стратегии устойчивого развития, получат конкурентное преимущество. Те же, кто продолжит воспринимать ESG как досадную формальность или попытку «запретить бизнес», рискуют оказаться отрезанными от глобальных цепочек создания стоимости. Ирония в том, что рынок, который ещё пять лет назад обсуждал, «нужны ли отчёты об устойчивости», сегодня уже требует их в качестве пропуска на вход.

**Использованная литература**

1. EGS-стратегия для компаний. Как проводить трансформацию корпорации под соответствие принципам EGS [Электронный ресурс]. – URL: https://alfabank.ru/help/articles/corporate/rko/esg-principy-v-sovremennyh-kompaniyah/ (дата обращения: 23.04.2026).

2. Батаева, Б. С. Оценка интереса инвесторов к нефинансовой информации публичных компаний. Зарубежный опыт // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – № 1. – С. 262–266.

3. Батаева, Б. С., Вавилина А. В. Зарубежная практика развития социально ответственных инвестиций // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2016. – № 1. – С. 15–23.

4. Центральный Банк РФ Информационное письмо о рекомендациях по реализации принципов ответственного инвестирования [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/statichtml/file/59420/20200715_in_06_28-111.pdf (дата обращения: 23.04.2026).

5. EGS в России и мире 2026: что это такое, принципы устойчивого развития, стратегии, трансформация бизнеса, факторы, риски [Электронный ресурс]. – URL: https://www.kp.ru/family/ecology/esg/#link (дата обращения: 24.04.2026).

6. Курс на устойчивость: как российский бизнес становится ответственным. (2021) – Текст: электронный // Accenture [сайт]. – URL: https://rspp.ru/upload/iblock/796/Отчет.pdf (дата обращения: 24.04.2026).

Нехорошкова А. А.
Студентка группы: 44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Статья исследует, как государственный заказ может помочь российской экономике преодолеть санкционные трудности и достичь технологической независимости. Прослеживается, как контрактная система развивалась от первых указов до сегодняшней цифровой эпохи, и выявляются основные проблемы: неэффективное расходование денег, сложности в документах, сговоры и коррупцию. Для решения этих проблем предлагается убрать преграды, ускорить аукционы, усилить контроль и использовать искусственный интеллект. Показано, что государственный заказ становится мощным инструментом для повышения конкурентоспособности и стимулирования инноваций в стране.

Государственный заказ в России представляет собой систему публичных закупок товаров, работ и услуг, организуемую государственными структурами для обеспечения общественных нужд и стимулирования экономической активности. В современных условиях высокая конкуренция на мировых рынках и необходимость технологического обновления отечественной промышленности делают актуальным изучение инструментов, способных ускорить экономический рост и повысить устойчивость национальной экономики. Государственные закупки, аккумулируя значительные финансовые ресурсы, способны не только удовлетворять потребности государственных органов, но и служить мощным драйвером развития отраслей экономики, поддержки малого и среднего предпринимательства, а также инновационных инициатив.

Государственные заказы играют ключевую роль в экономике, выступая мощным инструментом для поддержания стабильности и стимулирования роста. Объемы государственных закупок, достигающие трети ВВП, позволяют эффективно управлять спросом и предложением на внутреннем рынке. Эти значительные финансовые потоки не только удовлетворяют нужды государства, но и создают благоприятную среду для развития конкуренции, внедрения инноваций и поддержки малого и среднего бизнеса.

В 2026 году экономика России адаптируется к санкциям и жесткой денежно-кредитной политике через достижение технологического суверенитета и под-

держку промышленности. В этих условиях государственный заказ становится ключевым инструментом стабилизации и стимулирования роста.

Система государственного заказа в России характеризуется рядом существенных проблем, сдерживающих ее развитие и эффективность. Одной из ключевых является низкая результативность использования бюджетных средств при сохранении необходимого качества государственных и муниципальных услуг. Законодательство о контрактной системе, в частности Федеральный закон №44-ФЗ, содержит формальные механизмы, которые могут быть использованы заказчиками для создания «ловушек» в конкурсной документации. Это приводит к необоснованному отклонению добросовестных участников и, как следствие, к ограничению конкуренции. На практике также широко распространены случаи сговоров между участниками торгов, что искажает конкурентную среду и снижает экономический эффект от закупок. Цикличность проведения закупочных процедур, выражающаяся в повторном объявлении одних и тех же конкурсов, порождает дополнительные административные и финансовые издержки как для заказчиков, так и для поставщиков. Эти факторы в совокупности создают непрозрачность системы и формируют благоприятную почву для коррупционных рисков. В связи с этим возникает острая необходимость в усилении контроля и надзора за соблюдением законодательства, а также в повышении уровня общественного и профессионального аудита государственных закупок. Это позволит существенно повысить доверие к системе и обеспечить более рациональное использование бюджетных средств.

Одним из перспективных направлений решения перечисленных проблем является совершенствование нормативно-правовой базы и активное внедрение современных технологических инструментов. Например, Федеральная антимонопольная служба предлагает конкретные меры: исключение «ловушек» в документации путем ограничения возможностей для формального отказа, а также сокращение времени проведения аукционов до двух часов после окончания срока подачи заявок. Последняя мера значительно затруднит согласованные действия между участниками торгов. Подобные инициативы направлены на повышение прозрачности процедур и создание равных условий участия для всех субъектов хозяйствования.

Особое внимание уделяется этапу исполнения контрактов, который является одной из наиболее уязвимых фаз в процессе государственных закупок. Усиление регулирования именно на этом этапе позволит минимизировать риски недобросовестного исполнения, снизить количество досрочных расторжений и судебных разбирательств, что, в свою очередь, позитивно скажется на общей экономической эффективности государственного заказа. Кроме того, активно развиваются инициативы, направленные на расширение доступа малого и сред-

него бизнеса к государственным закупкам, что способствует развитию конкуренции и диверсификации экономики.

Дебаты также активно касаются поиска оптимального баланса между жестким регулированием и необходимой гибкостью контрактной системы. С одной стороны, строгие правила и всесторонний контроль призваны устранить коррупционные проявления и повысить ответственность участников. С другой стороны, избыточное регулирование может создавать неоправданные административные барьеры и снижать мотивацию к участию в торгах. Найти оптимальное сочетание этих двух подходов в правовом поле остается одной из главных задач реформаторов системы.

Государственный заказ перестал быть просто механизмом расходования бюджета, превратившись в стратегический инструмент мобилизации ресурсов и обеспечения устойчивого развития экономики России.

История развития государственного заказа в России:

1. Зарождение (XVII–XVIII вв.): система началась с указа Алексея Михайловича (1654 г.) О поставках продовольствия. При Петре I госзаказ стал системным: появились «казенные подряды» с частниками и публичные торги для обеспечения армии и масштабного строительства.

2. Дореволюционный период: в начале XX века «Положение о казенных подрядах» закрепило принципы прозрачности и конкуренции. Госзаказ стал ключевым инструментом развития промышленности и транспортной сети страны.

3. Советская эпоха: конкурентные торги сменились централизованным планированием. Госзаказ стал частью пятилеток, обеспечивая ресурсами индустриализацию и стратегических гигантов, таких как «Газпром», РЖД и «Росатом».

4. Переходный период (1990-е – нач. 2010-х): с переходом к рынку роль госзаказа временно снизилась, а слабое регулирование привело к коррупционным рискам. Крупные скандалы (например, в Минобороны в 2012 г.) Выявили необходимость глубоких реформ.

5. Современный этап: принятие законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, цифровизация и переход на электронные площадки сделали систему прозрачной. В 2023 году объем госзаказа удвоился, а исполнение контрактов достигло 98 %. Сегодня это важнейший механизм поддержки инфраструктуры и технологического суверенитета через крупнейшие госкорпорации.

Пройдя путь от первых указов до цифровых платформ, государственный заказ остается главным инструментом реализации национальных приоритетов на всех этапах истории России.

Многовековой путь формирования системы госзакупок заложил фундамент для её глубокой цифровой трансформации в современную эпоху. Оценить результаты этой исторической эволюции и текущую эффективность механизмов

распределения ресурсов позволяют конкретные статистические показатели последних лет. Современная система государственного заказа в России к началу 2026 года трансформировалась в фундаментальный механизм стратегического управления экономикой, чье влияние подтверждается комплексными данными Росстата и профильных ведомств. Благодаря функционированию единого портала обеспечен высокий уровень прозрачности, что позволило систематизировать анализ рынка и перейти к долгосрочному прогнозированию его развития. Особое значение приобрел сегмент малых технологических компаний, число которых превысило 6,5 тысяч; при этом объем закупок у таких предприятий в 2025 году достиг отметки в 133 млрд. рублей. Этот показатель наглядно демонстрирует приоритет государства в поддержке инновационного сектора и активное вовлечение малого и среднего бизнеса в реализацию высокотехнологичных проектов. Параллельно с этим значительные преобразования затронули сферу государственного оборонного заказа, где основной акцент был сделан на цифровизации контроля финансовых потоков и укреплении технологического суверенитета страны. Статистика за 2024–2025 годы фиксирует отчетливую позитивную динамику: рост конкуренции среди участников, повышение дисциплины исполнения контрактов и существенное снижение доли сорванных сделок. Такие результаты стали возможны не только благодаря совершенствованию законодательной базы и внедрению электронных торговых площадок, но и за счет системных инвестиций в развитие кадрового потенциала и реализацию специализированных образовательных программ для специалистов отрасли.

Система государственных закупок в России представляет собой сложный механизм, который управляет значительной частью бюджетных средств (около 7 % всех расходов), поступающих из разных уровней бюджета и внебюджетных фондов. Этот процесс включает планирование, заключение и исполнение контрактов, часто с использованием электронных платформ и автоматизированного контроля. Однако, несмотря на формальное соблюдение правил, система сталкивается с проблемами: жесткость планирования, пробелы в законодательстве и временные ограничения. Российские эксперты предлагают сделать бюджет более гибким, используя прогнозирование, поэтапное финансирование и привлечение внебюджетных средств. Также предлагается улучшить контроль за рисками путем интеграции финансовых систем заказчиков с государственными информационными ресурсами. Важным шагом является также обучение специалистов в этой области, например, через введение соответствующей дисциплины в вузах. В целом, реформа, направленная на повышение гибкости, внедрение новых финансовых моделей и усиление контроля, позволит более эффективно использовать государственные средства при закупках.

Российская контрактная система переживает масштабную трансформацию, переходя от простых закупок к стратегическому управлению государственным заказом. Эта эволюция призвана укрепить производственный суверенитет, ускорить импортозамещение и усилить государственное влияние в условиях санкций. Изменения в ФЗ №44-ФЗ (2021 г.) уже сделали систему более адаптивной, а будущие реформы будут направлены на повышение эффективности, прозрачности и активную поддержку отечественных производителей (например, через снятие барьеров для рыбной продукции). Особое внимание уделяется расширению участия МСП в ключевых отраслях, таких как IT и медицина. Одновременно государство активно работает над решением проблем низкой конкуренции и роста закупок у единственного поставщика, внедряя новые механизмы контроля, цифровые технологии и развивая кадровый потенциал. Будущее государственного заказа видится в интеграции искусственного интеллекта и машинного обучения для ускорения процессов, углубления аналитики и минимизации человеческого фактора. В итоге, благодаря укреплению законодательства, повышению профессионализма и технологическому прогрессу, государственный заказ становится не просто инструментом закупок, а мощным драйвером конкурентоспособности, инноваций и социальной стабильности России.

**Использованная литература**

1. Карлина, Е. П., Булавцева, А. А. Актуальные проблемы осуществления государственных закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://www.imi-samara.ru/wp-content/uploads/2023/05/karlina-bulavczeva-63-68.pdf

2. Государственный заказ в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Википедия. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_заказ_в_Российской_Федерации

3. Государственный заказ в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Рувики. – URL: https://ru.ruwiki.ru/wiki/Государственный_заказ_в_Российской_Федерации

4. Бурмистров, А. А. Государственный заказ в дореволюционной России: становление и развитие института [Электронный ресурс]. – URL: https://kartaslov.ru/книги/Александр_Анатольевич_Бурмистров_Становление_и_развитие_института/2

5. Яруллин, С. М. История возникновения и развития государственного заказа в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – №8. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-vozniknoveniya-i-razvitiya-gosudarstvennogo-zakaza-v-rossii

6. Проблемы управления в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]. – URL: https://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/22021.pdf

7. Развитие законодательства о госзакупках: проблемы и пути совершенствования [Электронный ресурс] // ГАРАНТ.РУ. – URL: https://www.garant.ru/article/1328244/

8. Балтутите, И. В., Давудов, Д. А. Современные проблемы в сфере контрактной системы государственных и муниципальных закупок // Legal Concept. – 2019. – №1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-v-sfere-kontraktnoy-sistemy-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-zakupok

9. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://zakupki.gov.ru

10. Росстат. Статистика осуществления закупок [Электронный ресурс]. – URL: https://www.rosstat.gov.ru/folder/12979

11. Объем закупок госзаказчиков у малых технологических компаний в 2025 году вырос на 13% и достиг почти 200 млрд рублей [Электронный ресурс] // Минэкономразвития России. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/obem_zakupok_goszakazchikov_u_malyh_tehnologicheskih_kompaniy_v_2025_godu_vyros_na_13_i_dostig_pochti_200_mlrd_rubley.html

12. Эксперты по ГОЗ: что нового в системе гособоронзаказа в 2026 году [Электронный ресурс]. – URL: https://bktender.ru/2026/01/24/эксперты-по-гоз-что-нового-в-системе-го/

13. Рынок закупок 2026: тенденции, статистика и прогнозы [Электронный ресурс] // Т-Банк. Секреты. – URL: https://secrets.tbank.ru/blogi-kompanij/rynok-zakupok-2026/

14. Порядки финансового обеспечения осуществления закупок [Электронный ресурс] // Минфин России. – URL: https://budget.gov.ru/бюджетная-система/бюджетный-процесс/порядки-финансового-обеспечения-осуществления-закупок?regionId=45000000

15. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок [Электронный ресурс] // ЛитРес. – URL: file:///C:/Users/user/Downloads/preview_finansovyjj_mekhanizm_gosudarstvennykh_i_municipaljnykh_zakupok__531354.pdf

16. Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон № 44-ФЗ: [ред. от 28.12.2024 № 345-ФЗ]. – Текст: электронный//Консультант Плюс: справочно-правовая система: сайт. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

17. Российская Федерация. Законы. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон № 223-ФЗ: [ред. от 28.12.2024 № 318-ФЗ]. – Текст: электронный // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102149420

Орехов Д. В.
Студент группы: ОБ-38.03.02.07-31
Научный руководитель: Тимирханова Л. М.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРИМЕНЕНИЕ БЕТА-КОЭФФИЦИЕНТА В ОЦЕНКЕ РИСКА АКЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНКА И ВТБ

Для принятия инвестиционных решений необходимо не только оценить потенциальную доходность, но и рассчитать риски, сопутствующие ей. Риск можно оценить с помощью двух подходов: качественного и количественного. Качественный подход базируется на нефинансовых факторах и экспертной оценке. К ним можно отнести анализ репутации, изучение конкурентных преимуществ и оценка корпоративного управления [4]. Хотя эти факторы являются важными для анализа, их трудно оценить, следовательно, трудно использовать. Количественный подход основан на числовых показателях, например, показатели финансовой устойчивости, волатильность доходов и т. п. К ним также относится бета-коэффициент.

Бета-коэффициент измеряет волатильность акции относительно рынка. В случае, когда данный показатель близок к 1, он говорит о близкой с рынком динамике. Если же бета-коэффициент больше 1, акция более волатильна и соответственно наоборот в случае, когда она меньше 1. Например, при коэффициенте в 1,5 при росте индекса рынка на 1 % акция может вырасти на 1,5 %, но также при снижении среднего индекса по рынку снижение ощущается на рынке более сильно. В России принято ссылаться на Индекс Московской Биржи при анализе подобных показателей. Анализ построен по среднегодовому значению, что позволяет получить общую картину и сосредоточиться на устойчивой тенденции. Бета-коэффициент напрямую связывает акцию с рынком, показывая, как динамика рынка отразится на цене актива, выступает инструментом для оценки систематического риска.

Для начала рассмотрим показатели ПАО «Сбербанк России», среднее значение бета-коэффициента акций которого за 5 лет составляет 0,626, колеблясь от -0,48 до 0,68. Такое значение показателя говорит о том, что акции ПАО «Сбербанк России» показывает меньшую волатильность, чем рыночный индекс [5]. Подобное может быть связано с тем, что данная компания входит в топ системообразующих банков, а его высокая ликвидность обеспечивают устойчивость банка. Нельзя забывать, что компания 50 % от прибыли выплачивает ак-

ционерам в виде дивидендов, при этом доходность находится на уровне 5–11 %, значит, что при низких колебаниях обеспечиваются стабильные выплаты инвесторам [3]. Исходя из этого, можно сказать, что акции Сбербанка очень надежны, но при этом не приносят большой прибыли, они служат больше для защиты портфеля от непредвиденных колебаний рынка.

Если же говорить о показателях ПАО Банк ВТБ, то бета-коэффициент для его бумаг за тот же период равен 2,8, что говорит о более высокой волатильности. На данную кредитную организацию сильное влияние оказывают санкции, а также изменения политической ситуации. Исторически сложилось, что у данного банка акций, находящихся в свободном обращении меньше, чем у его конкурента в лице Сбера. Это приводит к резким изменениям при положительной динамике спроса. В качестве примера можно привести ситуацию 2022 года, когда акция продемонстрировала большой рост. Нестабильность отражается и в дивидендных выплатах, в 2024 году они составили 25,58 рублей с доходностью в 27,37 % [1]. Из данной информации можно сделать вывод, что ВТБ подходит для инвесторов, которые понимают, что делают и готовы к рискам. Инвестиции в ВТБ не обеспечивают стабильности, что подтверждается не только на примере бета-коэффициента, но и дивидендных выплат [2].

Рассмотрев оба банка можно проследить за тем, как они кардинально отличаются друг от друга. Сбербанк демонстрирует показатель в 0,626 подразумевающий низкий риск вложений, а ВТБ с показателем в 2,8 показывает обратную картину. В портфеле Сбербанк защищает актив от чрезмерных колебаний, но медленно растет. ВТБ в свою очередь может принести большую доходность, но при этом не исключены и значительные убытки. Если планируется долгосрочное вложение лучше вложить ресурсы в Сбербанк, а если важен быстрый рост, следует обратиться в ВТБ. Но все же исходя из общей картины следует большой упор сделать на акции Сбербанка, а акции ВТБ использовать в особо хороших условиях, так как он показывает себя нестабильно по бета-коэффициенту, так и в дивидендной политике.

Так же не стоит забывать, что бета-коэффициент вычисляется на основе данных за прошлые периоды, что не гарантирует подобное поведение акций в будущем, так как бета-коэффициент не учитывает несистемных рисков, то есть анализ по данному признаку является подстраховкой для комплексного анализа, а для принятия взвешенных решений необходимо также учитывать прогнозное значение бета-коэффициента, для этого можно использовать среднеотраслевые значения для компаний, чья деятельность имела значимые изменения. Так же для более точных вычислений можно использовать операционный и финансовый леверидж и данные о волатильности выручки.

Исходя из представленных данных, диверсификация портфеля, в котором будут акции как Сбера, так и ВТБ может быть достаточно эффективной. В этой связке Сбер будет обеспечивать защиту от колебаний, а ВТБ за рост стоимости портфеля. Для этого стоит учесть, на каком этапе находится рынок. Если рынок стагнирует или находится в неопределенности, стоит увеличить долю акций Сбербанка, а при ожидании роста рынка можно рассмотреть акции ВТБ.

Проведенный анализ подтверждает, что бета-коэффициент служит мощным дифференцирующим инструментом для двух лидеров банковского сектора. Сбербанк с $\beta=0.626$ подтверждает статус защитного актива, предлагающего стабильный денежный поток, что делает его краеугольным камнем консервативного портфеля. ВТБ с $\beta=2,8$ выступает классическим рисковым активом, чья высокая волатильность является платой за возможность получения значительной премии в периоды роста.

Таким образом, выбор между этими активами – это выбор между разными типами риска и доходности. Интеграция обоих инструментов в портфель с учетом их бета-коэффициентов позволяет инвестору не просто диверсифицировать вложения по отраслям, но и управлять чувствительностью всего портфеля к рыночным колебаниям.

**Использованная литература**

1. ВТБ (VTBR): отчетность и дивиденды за 2026 / [Электронный ресурс] // Investing Port: [сайт]. – URL: https://porti.ru/company/mfso/MOEX:VTBR (дата обращения: 17.01.2026).

2. Дивиденды по акциям ВТБ - информация для акционеров / [Электронный ресурс] // ВТБ: [сайт]. – URL: https://www.vtb.ru/ir/shares/dividends/ (дата обращения: 17.01.2026).

3. Дивиденды по акциям СберБанка: информация для акционеров / [Электронный ресурс] // СБЕР БАНК: [сайт]. – URL: https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/dividends (дата обращения: 17.01.2026).

4. Идентификация рисков проекта / [Электронный ресурс] // ИНТУИТ – Национальный Открытый Университет: [сайт]. – URL: https://intuit.ru/studies/courses/964/502/lecture/11402 (дата обращения: 17.01.2026).

5. Сбербанк (SBER): отчетность и дивиденды за 2026 / [Электронный ресурс] // Investing Port: [сайт]. – URL: https://porti.ru/company/mfso/MOEX:SBER (дата обращения: 17.01.2026).

Пантелеева А. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.07-31
Научный руководитель: Головина О. Д.,
д.э.н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИСТОЧНИК ЗАЕМНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях рыночной экономики каждая организация сталкивается с необходимостью систематического повышения своей стоимости в интересах собственников. Конкуренция на рынке продолжает возрастать, и если предприятие не нацелено на развитие, оно рискует потерять привлекательность, финансовую устойчивость и в конечном итоге столкнуться с банкротством. Постоянное развитие становится жизненно важным для любой компании.

Особую роль в этом процессе играет банковский капитал, выступающий основным источником заемных инвестиций. Он предоставляет доступ к финансовым ресурсам, позволяющим реализовывать стратегии роста: финансировать новые проекты, модернизировать оборудование, внедрять инновации. Актуальность темы обусловлена ключевыми вызовами современного рынка. В условиях высокой геополитической неопределенности и санкционного давления роль банков как источника заемных инвестиций для российских предприятий становится критически важной для обеспечения экономического роста и технологического суверенитета. Около трети финансирования инвестиций в основной капитал в России традиционно обеспечивается за счет заемных средств.

Банковский капитал характеризуется фундаментальной двойственностью. В узком смысле это собственные средства кредитной организации, включающие уставный капитал, эмиссионный доход и нераспределенную прибыль, которые выполняют функцию резерва, поглощающего убытки. В широком, функциональном смысле под банковским капиталом понимается вся совокупность мобилизованных финансовых ресурсов, включая привлеченные средства вкладчиков. Именно эта агрегированная масса денег, подвергаясь трансформации в рамках банковского института, конвертируется в кредиты для реального сектора, становясь критически значимым источником заемного инвестиционного финансирования.

В системе источников инвестиционного финансирования банковский капитал занимает особое положение. Все источники можно классифицировать по нес-

кольким критериям. По происхождению они делятся на внутренние (прибыль, амортизация), дающие независимость, но ограниченные по объему, и внешние, позволяющие масштабироваться, но требующие платы за использование. По отношению к собственности выделяют привлеченные источники (эмиссия акций), которые увеличивают капитал, но размывают доли собственников, и заемные (банковские кредиты, облигации, лизинг), которые сохраняют контроль над компанией, но создают долговую нагрузку. По целевому назначению различают источники общего назначения (кредиты на оборотные средства) и инвестиционные (долгосрочные кредиты, проектное финансирование). Банковский кредит выступает наиболее универсальным заемным инструментом. Его преимущества: оперативность привлечения, сохранение корпоративного контроля, гибкость условий. Недостатки: необходимость обеспечения, долговая нагрузка, часто несоответствие сроков долгосрочным проектам.

Анализ использования банковского капитала для финансирования инвестиций в российской экономике за период 2020–2026 годов выявляет неоднозначную динамику, где номинальный рост показателей маскирует структурные проблемы. Ниже представлена динамика ключевых показателей ресурсной базы и кредитования банковского сектора РФ.

**Таблица 1 - Динамика ключевых показателей ресурсной базы и кредитования банковского сектора РФ за 2020–2026 гг.**

| Показатель | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 (оценка) | 2026 (прогноз) | Изменение |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Собственный капитал банков, трлн руб. | 13,1 | 15,2 | 17,1 | 18,0 | 19,5 | 21,0 | 22,5 | +9,4 трлн (+71,8%) |
| Кредиты нефинансовым организациям, трлн руб. | 35,9 | 41,5 | 51,2 | 56,2 | 61,0 | 66,5 | 72,0 | +36,1 трлн (+100,6%) |
| Доля долгосрочных (>3 лет), % | 48,1% | 49,0% | 45,8% | 46,5% | 46,0% | 45,5% | 45,0% | -3,1 п.п. |
| Средневзвешенная ставка по кредитам юр. лицам, % | 7,0% | 7,3% | 11,8% | 12,5% | 13,0% | 12,5% | 11,8% | +4,8 п.п. |
| Реальная ставка (номин. – инфляция), п.п. | ~1,0 | ~-2,0 | ~-1,5 | ~+4,0 | ~+3,5 | ~+2,5 | ~+2,0 | рост, затем коррекция |
| Норматив достаточности капитала (Н1.0), % | 12,5% | 12,3% | 12,8% | 13,1% | 13,3% | 13,5% | 13,6% | +1,1 п.п. |
| Вклады физических лиц, трлн руб. | 35,8 | 38,9 | 36,2 | 39,2 | 43,0 | 47,0 | 51,0 | +15,2 трлн (+42,5%) |

Основа ресурсного потенциала банковской системы – собственный капитал – увеличилась с 13,1 трлн. рублей в 2020 году до прогнозируемых 22,5 трлн. рублей к 2026 году. Однако качество этого роста вызывает вопросы: значительная его часть после 2022 года обеспечена государственной поддержкой и переоценкой валютной составляющей, а не органическим развитием. Параллельно происходила перестройка модели фондирования: с 2022 года возросла роль регуляторной ликвидности – средств Банка России в рамках программ льготного рефинансирования. Ресурсная база укрепилась количественно, но стала более зависимой от директивных мер мегарегулятора.

Динамика кредитования реального сектора подтверждает разрыв между объемом средств и их способностью стимулировать капитальные вложения. Портфель кредитов нефинансовым организациям вырос с 35,9 трлн. рублей в 2020 году до прогнозируемых 72,0 трлн. рублей в 2026 году. Однако доля долгосрочных кредитов свыше трех лет стагнирует на уровне 45–49 %, причем значительная их часть направляется не на новые инвестиционные проекты, а на рефинансирование или пополнение оборотных средств. К 2026 году ожидается снижение этой доли до 45 %, что свидетельствует о дефиците долгосрочных денег.

Сохраняется ярко выраженная отраслевая диспропорция. Кредитные потоки концентрируются в топливно-энергетическом комплексе, торговле и строительстве. Обрабатывающие производства, АПК и высокотехнологичные отрасли испытывают хронический дефицит финансирования, поскольку банки оценивают их как более рискованные.

Наиболее чувствительным фактором стала стоимость заемных ресурсов. После низких ставок 2020–2021 годов произошло резкое ужесточение денежно-кредитной политики (ДКБ). Средневзвешенная ставка выросла с 7,0 % в 2020 году до 13,0 % в 2024 году, к 2026 году ожидается ее снижение до 11,8 %. Реальная ставка стала устойчиво положительной, достигнув в 2023–2024 годах 3–4 %. Для большинства инвестиционных проектов с длительным циклом окупаемости такие условия становятся экономически неприемлемыми. Возникает эффект отсечения: банки кредитуют лишь проекты со сверхвысокой рентабельностью либо пользующиеся госгарантиями. Норматив Н1.0 вырос с 12,5 % до 13,6 %, что укрепляет устойчивость банков, но ограничивает кредитную экспансию. Вклады физлиц выросли до 51 трлн. рублей, но остаются краткосрочными, создавая разрыв между пассивами и долгосрочными кредитами.

Причины сложившейся ситуации носят комплексный характер. На макроуровне – жесткая ДКП для борьбы с инфляцией, геополитическая неопределенность. Со стороны банков – консервативная риск-политика (залог покрывает 150–200 % кредита), предпочтение краткосрочных сделок, концентрация на крупных заемщиках, что сужает доступ для МСП. Со стороны реального сектора – низкая

рентабельность несырьевых отраслей, дефицит качественных инвестпроектов, высокая долговая нагрузка многих компаний. Сочетание этих факторов – дорогих денег, консерватизма банков и структурной слабости реального сектора – формирует инвестиционный парадокс: растущий номинально банковский капитал не трансформируется в долгосрочные производительные вложения.

Перспективы использования банковского капитала связаны с преодолением структурных ограничений. Ниже представлена сравнительная характеристика перспективных инструментов инвестиционного кредитования.

**Таблица 2 - Сравнительная характеристика перспективных инструментов инвестиционного кредитования для российской экономики**

| Инструмент | Сущность и механизм | Вклад в решение проблем | Ключевые условия успеха | Оценка перспектив |
|---|---|---|---|---|
| Проектное финансирование | Кредитование под денежные потоки объекта, риски распределены | Срок 15–20 лет, залог – будущие доходы | Законодательство о ПФ и ГЧП, экспертиза банков, участие ВЭБ.РФ | Средние / высокие (инфраструктура, ТЭК) |
| Синдицированное кредитование | Консорциум банков предоставляет кредит | Объем для сверхкрупных проектов, диверсификация рисков | Межбанковская кооперация, стандартизация документов | Высокие (крупные корпорации, M&A) |
| Льготное рефинансирование ЦБ | Дешевая ликвидность под кредитование приоритетных отраслей | Снижение стоимости заемных инвестиций | Точечный отбор отраслей, контроль целевого использования | Очень высокие (уже работает, расширение отраслей) |
| ESG-финансирование | Кредиты под проекты с экологическим / социальным эффектом | Привлечение ответственных инвесторов, стимул к модернизации | Система верификации зеленых проектов, поддержка регулятора | Средние (в стадии формирования) |

Проектное финансирование позволяет банкам участвовать в проектах со сроком 15–20 лет, где возврат инвестиций обеспечивается будущими доходами объекта. Успех требует четкого законодательства о ГЧП и участия институтов развития. Синдицированное кредитование объединяет ресурсы нескольких банков для сверхкрупных проектов, диверсифицируя риски. Целевые программы льготного рефинансирования ЦБ уже показали эффективность и имеют высокие перспективы при расширении списка отраслей. ESG-финансирование находится в стадии формирования и требует создания национальной системы верификации.

С точки зрения регулирования, необходимо сделать так, чтобы экономически выгодным для банков было направлять капитал в инвестиционные кредиты.

Это требует применения пониженных коэффициентов риска при расчете норматива достаточности капитала для долгосрочных кредитов в приоритетные отрасли (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, высокие технологии). Программы рефинансирования ЦБ должны стать стабильным источником фондирования на срок от 5 до 10 лет. Упрощение и цифровизация обращения взыскания на залог (оборудование, будущая продукция) снизят издержки и риски.

Технологическая трансформация является критическим фактором. Внедрение скоринга на основе больших данных и анализа альтернативной информации (обороты по счетам, цепочки поставок) позволит точнее оценивать кредитоспособность МСП, снижая информационную асимметрию. Для предприятий это создает стимулы к повышению финансовой прозрачности и качества инвестиционных проектов.

Проведенный анализ позволяет сформулировать основные выводы. Банковский капитал остается критически важным источником заемных инвестиций, обеспечивая около трети финансирования инвестиций в основной капитал, однако его потенциал используется не полностью. За период 2020–2026 годов номинальный рост кредитного портфеля и собственного капитала банков сопровождается стагнацией доли долгосрочных кредитов, отраслевыми диспропорциями и существенным удорожанием ресурсов. Сформировался инвестиционный парадокс: растущий банковский капитал не трансформируется в долгосрочные вложения из-за дорогих денег, консервативной политики банков и структурной слабости реального сектора.

Перспективная модель предполагает переход к стратегическому партнерству государства, банков и реального сектора. Ключевые направления: развитие проектного и синдицированного кредитования, расширение программ льготного рефинансирования, технологическая модернизация кредитного анализа и пониженные коэффициенты риска для долгосрочных инвестиционных кредитов. Только комплексная кооперация позволит преодолеть разрыв между краткосрочными пассивами банков и долгосрочными потребностями экономики, превратив банковский капитал в рычаг структурной перестройки и устойчивого роста. При целенаправленной государственной политике, развитии институтов и повышении качества инвестиционных проектов со стороны бизнеса банковский капитал способен стать надежным фундаментом для модернизации российской экономики и достижения технологического суверенитета.

**Использованная литература**

1. Центральный банк Российской Федерации. Обзор финансовой стабильности. Выпуски за 2019–2023 гг. – URL: https://cbr.ru/collection/collection/file/ (дата обращения: 10.12.2025).

2. Центральный банк Российской Федерации. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2024 год и период 2025 и 2026 годов. – Москва, 2023.

3. Центральный банк Российской Федерации. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. Годовые отчеты за 2019–2023 гг. – URL: https://cbr.ru/collection/collection/file/ (дата обращения: 10.12.2025).

4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/11189 (дата обращения: 10.12.2025).

5. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки : учебник / О. И. Лаврушин. – 14-е изд., стер. – Москва: КноРус, 2020. – 448 с.

6. Ковалев, В. В. Инвестиции: учебник / В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин; под ред. В. В. Ковалева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2020. – 872 с.

7. Кредитование реального сектора в условиях структурной трансформации: проблемы и перспективы // Деньги и кредит. – 2023. – № 10. – С. 35–49.

8. Эксперт РА. Обзор банковского сектора России 2023: консолидация и переориентация. – 2024. – URL: https://www.raexpert.org/researches/banks/banks2024/ (дата обращения: 20.12.2025).

9. Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара. Российская экономика в 2023 году: тенденции и перспективы (Выпуск 55) – Москва, 2024. – URL: https://iep.ru/ru/publications/rossiyskaya-ekonomika-v-2023-godu-tendentsii-i-perspektivy.html (дата обращения: 20.12.2025).

10. Направления развития долгосрочного инвестиционного кредитования в современной России // Финансы и кредит. – 2022. – № 11. – С.42–58.

Парфенова В. А.
Студентка группы: ЗМ-38.04.04.01-21
Научный руководитель: Касаткина Е. А.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ВОЛОНТЁРСТВА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ МОЛОДЁЖИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Статья посвящена анализу современных механизмов государственной поддержки волонтёрства в Удмуртской Республике и определению направлений их совершенствования для повышения социальной активности молодёжи. На основе эмпирического анализа региональных практик (этноволонтёрство, «серебряное» волонтёрство, культурное добровольчество, участие в федеральных проектах) рассматриваются институциональные, финансовые и организационные аспекты поддержки добровольчества. Особое внимание уделяется роли национального проекта «Молодёжь и дети» и грантовых механизмов Росмолодёжи. Автором обосновывается необходимость внедрения дифференцированного подхода к поддержке различных типов волонтёрской активности, развития наставничества как инструмента удержания молодёжи в добровольчестве и усиления межведомственного взаимодействия на муниципальном уровне.

Феномен волонтёрства в современной России переживает качественную трансформацию: от стихийной общественной инициативы к системному институту гражданского общества, интегрированному в механизмы реализации государственной молодёжной политики. Удмуртская Республика представляет собой показательный регион для изучения данных процессов в силу нескольких обстоятельств. Во-первых, здесь сложилась устойчивая инфраструктура поддержки добровольчества, включающая сеть Добро.Центров, ресурсные центры и региональные отделения всероссийских волонтёрских объединений. Во-вторых, республика демонстрирует многообразие форм волонтёрской активности – от этнокультурного и экологического добровольчества до участия в масштабных федеральных проектах благоустройства. В-третьих, на региональном уровне предпринимаются последовательные шаги по законодательному и организационному оформлению поддержки добровольчества, включая внесение изменений в закон о молодёжной политике и о поддержке добровольчества [1].

Система государственной поддержки волонтёрства в Удмуртской Республике базируется на многоуровневой правовой конструкции, включающей феде-

ральные и региональные нормативные правовые акты, что обеспечивает институциональную основу для развития добровольчества в контексте молодежной политики.

На федеральном уровне основополагающим документом выступает Федеральный закон от 11 августа 1995 года № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» [5], который закрепляет правовые основы организации и осуществления добровольческой деятельности, формы её поддержки органами публичной власти. Важным программно-целевым документом является национальный проект «Молодёжь и дети» (с 2025 года), в рамках которого реализуется программа «Регионы добрых дел» [2]. Данная программа обеспечивает софинансирование региональных и муниципальных волонтёрских проектов, создавая тем самым «вертикаль» поддержки от федерального центра до локальных сообществ.

На региональном уровне ключевым специализированным актом является Закон Удмуртской Республики от 27 декабря 2019 года № 78-РЗ «О поддержке добровольческой (волонтерской) деятельности на территории Удмуртской Республики» [3] (в редакции от 23 сентября 2024 года). Данный закон устанавливает формы поддержки добровольчества региональными органами государственной власти, включая финансовое, имущественное, информационное и консультационное обеспечение, а также определяет полномочия Правительства УР и уполномоченного органа в данной сфере.

Вместе с тем, анализ текущей практики позволяет выявить ряд системных противоречий: между декларируемой поддержкой и реальной доступностью ресурсов для низовых инициатив; между проектно-ориентированным характером грантовой поддержки и потребностью в устойчивом институциональном развитии волонтёрских объединений; между растущим многообразием форм волонтёрства и унификацией механизмов его поддержки.

Цель работы – на основе анализа региональных практик Удмуртской Республики разработать предложения по совершенствованию механизмов государственной поддержки волонтёрства как фактора развития социальной активности молодёжи.

Система государственной поддержки волонтёрства в Удмуртии опирается на сочетание федеральных и региональных инструментов. Ключевым программно-целевым документом выступает национальный проект «Молодёжь и дети» (с 2025 года), в рамках которого реализуется программа «Регионы добрых дел». Данная программа обеспечивает софинансирование региональных и муниципальных волонтёрских проектов, создавая тем самым «вертикаль» поддержки от федерального центра до локальных сообществ.

На региональном уровне сформирована многоуровневая система грантовой поддержки. Наиболее востребованным механизмом являются конкурсы Росмолодёжи, позволяющие молодым активистам получать финансирование на реализацию собственных инициатив. Показательным примером выступает проект Этно-тура волонтёров культуры Удмуртии «Легенды родникового края», получивший 380 тысяч рублей на реализацию. Проект ориентирован на молодёжь 14–35 лет и предполагает создание серии фильмов о культурном наследии региона через волонтёрское участие – что демонстрирует синергию культурного просвещения и добровольческой активности [4].

Особого внимания заслуживает практика этноволонтёрства, сформировавшаяся в республике как ответ на специфику полиэтничного состава населения. Региональный корпус этноволонтёров объединяет около 700 человек и работает в сфере гармонизации межнациональных отношений, профилактики экстремизма и адаптации мигрантов. Заявка на президентский грант по расширению деятельности Корпуса этноволонтёров на регионы Приволжского федерального округа (запрашиваемая сумма – 990 тысяч рублей) свидетельствует о стремлении республики тиражировать успешные практики на межрегиональный уровень.

Финансовая поддержка дополняется организационной. В республике действует сеть Добро.Центров, одним из наиболее успешных признан центр «Молоды душой», который объединяет 2 тысячи «серебряных» волонтёров и вошёл в топ-150 лучших по России. Примечательно, что данный центр, помимо традиционной для старшего поколения социальной поддержки, активно включился в помощь участникам СВО – что иллюстрирует конвергенцию различных возрастных и тематических направлений волонтёрства вокруг социально значимых задач.

Важным каналом вовлечения молодёжи выступает участие во всероссийских проектах с чётко регламентированной волонтёрской компонентой. Ежегодно в Удмуртии сотни добровольцев задействованы в проекте «Формирование комфортной городской среды» (ФКГС), где их задача – информирование граждан о дизайн-проектах и помощь в голосовании через портал Госуслуг. Только в 2025 году свой выбор сделали свыше 125 тысяч жителей республики, что демонстрирует масштаб волонтёрского участия в публичных процедурах принятия решений [5].

Для системного анализа представляется целесообразным выделить три группы механизмов поддержки и оценить их эффективность применительно к задаче развития социальной активности молодёжи.

Финансово-грантовые механизмы демонстрируют высокую эффективность в запуске новых проектов: наличие чётко сформулированного грантового конкурса (Росмолодёжь, Фонд президентских грантов) выступает для молодёжи не только источником финансирования, но и «институцией обучения» проектной

деятельности. Однако данная модель ориентирована преимущественно на проектный, а не процессный тип активности. Как следствие, поддержку получают инициативы с измеримыми результатами и временными рамками, тогда как рутинная, но не менее значимая волонтёрская работа (помощь пожилым, благоустройство дворов, экологические патрули) остаётся вне фокуса грантовой поддержки.

Институциональные механизмы (создание Добро.Центров, корпусов волонтёров) обеспечивают устойчивость и преемственность добровольческой деятельности. Опыт республики показывает, что наличие организационной структуры критически важно для формирования идентичности волонтёра и снижения транзакционных издержек участия. Вместе с тем, сохраняется проблема территориальной неравномерности: основные ресурсы сконцентрированы в Ижевске и крупных районных центрах, тогда как в малых населённых пунктах доступ к организационной поддержке ограничен.

Информационно-мотивационные механизмы включают публичное признание заслуг волонтёров (премия «Признание»), освещение лучших практик в региональных СМИ, вовлечение лидеров общественного мнения. Показательным является пример Антона Пономарёва – студента с проблемами зрения, который развивает инклюзивное волонтёрство в Удмуртском государственном университете. Такие истории персонализируют добровольчество и служат эффективным инструментом привлечения новых участников.

**Проблемы и противоречия в реализации государственной поддержки.**

Первая проблема – рассогласование между «проектной» логикой грантодателей и «процессной» логикой волонтёрской деятельности. Молодёжные волонтёрские объединения часто сталкиваются с необходимостью постоянной «упаковки» своей рутинной активности в формат заявки на грант, что отвлекает ресурс от непосредственной деятельности и создаёт барьеры входа для тех, кто не владеет навыками проектного менеджмента.

Вторая проблема – недостаточная интеграция волонтёрства в образовательные и профессиональные траектории. Современная система образования фрагментарно включает добровольчество как элемент воспитательной работы, однако механизмы признания волонтёрского опыта (в том числе через учёт «верифицированных часов» в портфолио абитуриента или трудовой стаж) остаются недостаточно развитыми.

Третья проблема – «горизонтальный» разрыв: муниципальные образования существенно различаются по уровню развития волонтёрской инфраструктуры и доступа к мерам поддержки. Как следствие, социальная активность молодёжи концентрируется в ресурсообеспеченных локациях, что усиливает межтерриториальное неравенство в возможностях самореализации.

Четвёртая проблема связана с риском бюрократизации и «отчётной нагрузки» на волонтёрские организации. Участие в грантовых конкурсах и реализации государственных заданий требует значительного объёма документационного сопровождения, что особенно критично для малых волонтёрских групп, не имеющих административного персонала.

Исходя из проведённого анализа, представляется возможным предложить следующие направления совершенствования механизмов государственной поддержки волонтёрства [4].

Во-первых, внедрение дифференцированной модели поддержки. Целесообразно выделить три типа волонтёрской активности – проектную (грантовая поддержка), процессную (инфраструктурная поддержка, оплата труда координаторов, компенсация расходов) и событийную (мобилизационная поддержка). Для каждого типа должен быть разработан соответствующий инструментарий, учитывающий специфику издержек и механизмов создания общественного блага.

Во-вторых, развитие системы наставничества как механизма удержания. Данные показывают, что ключевой проблемой является не столько привлечение молодёжи в волонтёрство, сколько её удержание после первых 3–6 месяцев активности. Программа «Наставник», реализуемая в Удмуртии, может быть масштабирована и дополнена элементами психолого-педагогического сопровождения, обучения навыкам эмоциональной регуляции (prophylaxis of burnout) и построения индивидуальных траекторий добровольческого участия.

В-третьих, усиление межведомственного взаимодействия на муниципальном уровне. Волонтёрство по своей природе находится на пересечении компетенций министерств молодёжной политики, образования, культуры, социальной защиты и экологии. На муниципальном уровне требуется институционализация межведомственных координационных структур (советов, рабочих групп) с участием представителей волонтёрского сообщества.

В-четвёртых, внедрение механизмов «нефинансовой поддержки». Помимо грантов и субсидий, государство может поддерживать волонтёрство через предоставление помещений на льготной основе, доступ к муниципальным ресурсам (транспорт, оргтехника), освобождение от арендной платы при проведении социально значимых мероприятий. Многие из этих механизмов существуют де-юре, но их применение на практике остаётся затруднённым из-за отсутствия регламентов и опасений муниципальных чиновников.

В-пятых, интеграция волонтёрства в систему «образование – карьера». Необходимо законодательное закрепление возможности учёта волонтёрской деятельности при приёме в учреждения среднего профессионального и высшего образования (портфолио достижений), а также при прохождении производственной практики по соответствующим направлениям подготовки (социальная работа, организация работы с молодёжью, государственное и муниципальное управление).

Удмуртская Республика накопила уникальный опыт системной поддержки волонтёрства, который может быть квалифицирован как один из наиболее продвинутых в Российской Федерации. Республика демонстрирует не только многообразие форм добровольческой активности (этноволонтёрство, культурное, экологическое, социальное, событийное волонтёрство), но и устойчивую институциональную среду, включающую разветвлённую сеть Добро.Центров, регулярные механизмы грантовой поддержки и публичного признания.

Вместе с тем, дальнейшее развитие требует перехода от экстенсивной модели (увеличение численности вовлечённой молодёжи) к интенсивной (повышение качества, устойчивости и социального эффекта добровольческой деятельности). Это предполагает совершенствование механизмов поддержки в направлении большей дифференцированности, дебюрократизации и интеграции с образовательной и профессиональной сферами.

Перспективными направлениями для дальнейших исследований выступают: сравнительный анализ эффективности различных типов грантовых механизмов (региональных и федеральных), изучение факторов удержания молодёжи в долгосрочном волонтёрстве, а также оценка социально-экономической эффективности государственных инвестиций в развитие добровольчества.

## Использованная литература

1. Алексеевская, Л., Белановский, Ю., Бородкин, А. и др. Социальное волонтерство. Теория и практика. Об опыте добровольческого движения Даниловцы // Москва: Омега-Л, 2016. – 128 с. – ISBN 978-5-370-03904-1.

2. Волонтерское движение в России: реальность и перспективы // Материалы международной конференции. 21–23 сентября 2005. СПб., 2005. – С. 86–88.

3. Закон Удмуртской Республики от 27 декабря 2019 г. № 78-РЗ «О поддержке добровольческой (волонтерской) деятельности на территории Удмуртской Республики» (ред. от 23.09.2024) // Известия Удмуртской Республики. – 2019. – № 144.

4. Никитина, Л. Е. Феномен волонтерства в современной России. // Волонтер и общество. Волонтер и власть: Научно-практический сборник. /Сост. С. В. Тетерский. Под ред. Л.Е.Никитиной. М.: Academia, 2000. – С. 5–12.

5. Новикова, Л. И. Система воспитания молодежи // Педагогика. 1993. – № 8. – С. 19–21.

6. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» (ред. от 14.02.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 33. – Ст. 3340.

Пашкин А. О.
Студент группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КРИЗИС ГЛОБАЛЬНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, РОСТ ГОСДОЛГА ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК МИРА

Кризис глобальной задолженности является одной из наиболее острых и актуальных проблем современного мира, которая вызывает серьезные опасения среди экономистов, политиков и финансовых аналитиков по всему миру. В 2024 году мировой государственный долг достиг рекордной отметки в 102 трлн долларов, что свидетельствует о том, насколько глубоко проблема задолженности проникла во все уровни экономики. Этот рекордный показатель подчеркивает масштабы долговых обязательств стран и частных компаний, а также их потенциальное влияние на глобальную финансовую систему.

Особенно тревожно выглядит ситуация с развивающимися странами, которые вынуждены тратить на обслуживание своих долгов гораздо больше средств, чем на важные социальные сферы, такие как образование и здравоохранение. В условиях экономической нестабильности и высоких процентных ставок, эти страны сталкиваются с трудностями в балансировании бюджета и поддержании уровня социального развития. Натяжение финансового ремня зачастую приводит к сокращению государственных расходов на ключевые области, что негативно сказывается на качестве жизни населения и стимулирует социальное недовольство.

Основные риски, связанные с текущей ситуацией с глобальной задолженностью, включают в себя несколько серьезных угроз. Во-первых, высокий уровень процентов по займам делает обслуживание долгов все более дорогим процессом, что отнимает значительные ресурсы у национальных экономик. Во-вторых, замедление роста развивающихся стран снижает их способность своевременно и в полном объеме выплачивать долги, увеличивая риск дефолтов. В-третьих, возможность наступления глобальных дефолтов и финансовых кризисов, вызванных масштабным невыполнением обязательств, способна привести к серьезным потрясениям на мировом рынке, уничтожить доверие инвесторов и вызвать цепную реакцию экономических проблем по всему миру.

К тому же, ситуация усугубляется ростом процентных ставок в ответ на инфляцию и политические изменения в ведущих экономиках, что делает новые

заимствования менее привлекательными и увеличивает бремя существующих долгов. В результате все эти факторы создают опасную комбинацию, которая может привести к ухудшению глобальной финансовой стабильности и начать новый цикл экономических кризисов, затрагивающих как развитые, так и развивающиеся страны.

Вывод очевиден: для предотвращения возможных катастрофических последствий необходимо предпринимать срочные меры по снижению долговой нагрузки, повышению финансовой грамотности, укреплению экономики и созданию механизмов совместного реагирования на возможные кризисы.

По состоянию на 2024 год глобальный государственный долг достиг рекордных 102 трлн $. Это беспрецедентный показатель за всю историю. Такой рост обусловлен несколькими факторами: масштабными антикризисными мерами правительства, пандемическими расходами, стимулирующими программами и необходимостью покрывать финансирование национальных программ. Особенно тревожно то, что примерно треть этого долга приходится на развивающиеся страны – около 31 трлн $. Перед ними стоит сложная задача – обслуживать задолженность на фоне ограниченных ресурсов и более высокой уязвимости к внешним шокам.

Проблемы, связанные с высоким уровнем долговой нагрузки, особенно остро ощущаются именно в развивающихся странах, где экономические условия зачастую отличаются высокой нестабильностью и ограниченностью ресурсов. В этих странах наблюдается тенденция, при которой ставка на привлечение новых заимствований и процентные ставки по существующим обязательствам растут значительно быстрее, чем в развитых экономиках. В некоторых случаях темпы увеличения стоимости обслуживания долга у развивающихся государств превышают аналогичные показатели в развитых странах в два и более раза.

Такая динамика вызывает серьёзное напряжение в бюджетных ресурсах. Значительная часть доходов национальных бюджетов нежелательно уходит на выплаты по процентам и погашение долгов, что негативно сказывается на финансовой устойчивости и оставляет меньше средств для финансирования важных общественных нужд. В результате, расходы на социальные программы, здравоохранение, образование и инфраструктурные проекты сокращаются или сталкиваются с задержками, что замедляет развитие экономики и ухудшает качество жизни населения.

Последствия такого положения особенно тяжелы для развивающихся стран, поскольку их экономики зачастую сильно зависят от внешних факторов, таких как мировой спрос на сырье, цены на энергоносители или международные инвестиции. Увеличение долговой нагрузки делает такие государства крайне уязвимыми к внешним кризисам и колебаниям мировой экономики. Малейшие эко-

номические потрясения – будь то падение цен на экспортные товары или неожиданные геополитические события – с большей вероятностью могут привести к кризисам платежеспособности и дефолтам, при этом оставаясь без достаточной финансовой подушки для смягчения последствий.

Кроме того, рост стоимости обслуживания долга влияет на возможность стран проводить долгосрочные инвестиции в развитие инфраструктуры, инновации и социальные проекты, что в конечном итоге сдерживает экономический рост и улучшение уровня жизни населения. Это создает порочный круг, в котором развивающиеся страны вынуждены обслуживать всё более высокую долговую нагрузку, одновременно ограничивая свои возможности для будущего развития и роста.

Таким образом, все эти факторы делают бюджеты развивающихся государств чрезвычайно уязвимыми к внешним и внутренним потрясениям. В условиях растущей зависимости от внешних заимствований и высокой стоимости долгов обслуживание старых долгов становится всё более сложной задачей, а финансовая стабильность таких государств находится под угрозой. Это вызывает необходимость поиска эффективных решений для стабилизации ситуации, развития внутренних источников финансирования, а также необходимости реформирования долговых механизмов на международном уровне, чтобы снизить риски и обеспечить более устойчивое развитие этих стран в будущем.

Рост долговой нагрузки имеет далеко идущие социальные последствия. По подсчетам экспертов, более 3,4 миллиардов человек живут в странах, где расходы на обслуживание долга превышают сумму, выделяемую на социальные нужды – такие как здравоохранение, образование и социальное обеспечение. Это означает, что огромные ресурсы идут на погашение долгов, а на развитие системы социальной защиты остается меньше средств, что негативно сказывается на качестве жизни населения, уровне здоровья и доступе к образованию. В свою очередь, такой дисбаланс подрывает устойчивость обществ и увеличивает социальное неравенство.

В последние годы зафиксировано увеличение числа кризисных ситуаций, связанных с государственной задолженностью, особенно в Европейском союзе и странах Латинской Америки. Такие кризисы нередко заканчиваются дефолтами или реструктуризациями долгов, что затрагивает как национальные экономики, так и мировую финансовую систему в целом. Повышенный риск дефолтов создает нестабильность на финансовых рынках, способствует росту стоимости заимствований и усложняет поиск новых кредитных ресурсов для государств.

Россия является одной из стран с заметным внешним долгом – по состоянию на 1 января 2026 года его объем составляет около 319,8 млрд $. Этот показатель демонстрирует устойчивое увеличение, обусловленное внутренними за-

имствованиями и кредитованием. Однако долговая нагрузка РФ существенно зависит от мировых цен на энергетические ресурсы, металлы и другие экспортные товары: при падении цен на эти товары доходы страны снижаются, что усложняет обслуживание долга.

Рост государственного долга неустойчив и может привести к экономическому кризису, дефолтам, росту инфляции и ограничению возможностей для экономического роста.

Рост долга ведёт к увеличению расходов на обслуживание и снижает гибкость бюджета.

Высокий долг может отпугнуть инвесторов и привести к росту процентных ставок.

Исторические примеры долговых кризисов (греческий кризис, латиноамериканские долги).

МВФ (Международный валютный фонд) предупреждает, что госдолг некоторых стран стал критически высоким и требует реформ.

Государственный долг – необходимый и полезный инструмент для стимулирования экономики, особенно в кризисные периоды. При грамотном управлении он не опасен.

Долг – это инструмент фискальной политики. Он позволяет финансировать большие проекты и стимулирующие меры, когда налоговые доходы недостаточны, поддерживает совокупный спрос в периоды экономического спада.

Современная мировая финансовая среда характеризуется низкими реальными и номинальными ставками, что снижает стоимость обслуживания долга. Это позволяет без критических последствий на бюджет использовать займ для инвестиций.

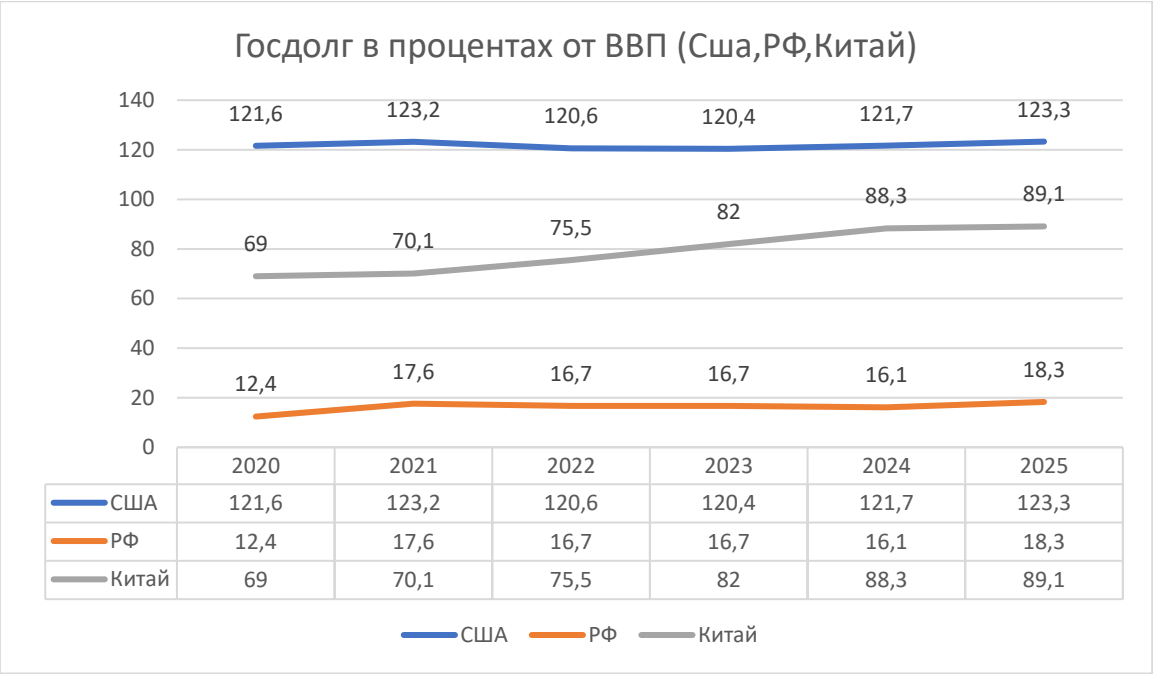
МВФ (Международный валютный фонд) и Всемирный банк часто подчёркивают, что правильное использование долга способно поддержать устойчивый рост в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Госдолг может быть полезен, но критически важно контролировать его уровень и структуру, чтобы избежать системных рисков.

Необходим баланс между стимулирующей ролью долга и долгосрочной устойчивостью.

Риски отличаются для развитых и развивающихся стран.

ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) подчеркивает важность фискальной дисциплины, но признаёт необходимость госдолга для роста.




| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| США | 121,6 | 123,2 | 120,6 | 120,4 | 121,7 | 123,3 |
| РФ | 12,4 | 17,6 | 16,7 | 16,7 | 16,1 | 18,3 |
| Китай | 69 | 70,1 | 75,5 | 82 | 88,3 | 89,1 |

**Рис.1. Госдолг в процентах от ВВП (США, РФ, Китай)[91]**

Рост государственного долга в США и Китае является отражением современной экономической практики, при которой стимулирование экономик осуществляется за счёт активного привлечения заимствований. Этот подход позволяет поддерживать необходимый уровень экономического роста, финансировать масштабные государственные программы, а также стабилизировать экономическую ситуацию в условиях глобальных кризисов или спадов. Однако, параллельно с этим положительным эффектом, существенное увеличение объёмов госдолга приводит к росту долговой нагрузки на бюджеты этих стран и повышает финансовые риски, связанные с возможными затруднениями по обслуживанию долговых обязательств в будущем. В долгосрочной перспективе это может привести к необходимости пересмотра бюджетной политики и поиска новых источников финансирования.

Снижение государственного долга в России иллюстрирует другую стратегию, направленную на повышение стабильности, финансовой устойчивости и снижение подверженности экономики внешним шокам. Такой подход способствует укреплению долговой безопасности страны, снижает риски невыполнения обязательств и повышает общий уровень доверия со стороны иностранных инвесторов. Однако избыточная осторожность при использовании государственных заёмов способна ограничивать возможности для реализации крупных инвестиционных проектов и тем самым сдерживать перспективы экономического роста, особенно в условиях необходимости модернизации инфраструктуры или поддержки технологического развития.

[91] Источник: https://ru.tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp?continent=g20

Для США, если тенденция роста долга сохранится, существует риск увеличения стоимости его обслуживания из-за возможного повышения процентных ставок и ужесточения условий кредитования. Это неизбежно приведёт к дополнительному давлению на государственный бюджет и может вызвать необходимость сокращения расходов на социальные программы или инфраструктуру, либо увеличения налоговой нагрузки для компенсации дефицита.

Китаю, в свою очередь, важно внимательно следить за эффективным управлением долгом не только на центральном, но и на местном уровне. Одной из актуальных проблем для Китая является накопление долга региональными и местными властями, что в случае неэффективного управления может привести к финансовым затруднениям отдельных провинций и негативно повлиять на экономическую устойчивость всей страны.

Россия благодаря сокращению госдолга выигрывает в плане долговой устойчивости, что позволяет ей легче противостоять внешним экономическим потрясениям и сохранять высокий уровень финансовой безопасности. Однако поиск баланса между устойчивым ростом и стабильностью остаётся важнейшей задачей для экономических стратегий, поскольку чрезмерное стремление к устойчивости может затруднить динамичное развитие и реализацию долгосрочных инвестиционных инициатив.

Государственный долг в условиях современной мировой экономики – это одновременно и серьезный вызов, и действенный инструмент. Он позволяет финансировать развитие и преодолевать экономические трудности, но требует ответственного подхода, учитывающего специфические реалии каждой страны. Ключ к успешному решению проблемы заключается в выработке сбалансированной политики, которая сочетает развитие и стабильность, инвестирование и долговую безопасность, исходя из экономических особенностей и приоритетов каждой конкретной страны.

**Использованная литература**

1. Статистика. – URL: https://ru.tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp?continent=g20

2. Про положительно влияние госдолга. – URL: https://www.worldbank.org/ext/en/topic/economic-policy/debt

3. Опасения из-за роста госдолга. – URL: https://www.imf.org/en/publications/fm

4. Опасения из-за роста госдолга. – https://www.economist.com/by-invitation/2024/12/13/americas-debt-cannot-keep-stacking-up-says-jeffrey-gundlach

5. Утенов, Г. Г. Государственный долг и его влияние на экономическое развитие России. – 2014. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-dolg-i-ego-vliyanie-na-ekonomicheskoe-razvitie-rossii

6. Широкова, О. В., Бушуева, А. А. Государственный долг и его влияние на экономику России. – 2018. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-dolg-i-ego-vliyanie-na-ekonomiku-rossii

7. Кожевников, М. Ю. Долг местных правительств Китая: проблемы оценки и анализ. – 2019. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/dolg-mestnyh-pravitelstv-kitaya-problemy-otsenki-i-analiz

8. Хоу Ян Суть европейского долгового кризиса и его влияние на Китай. – 2022. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sut-evropeyskogo-dolgovogo-krizisa-i-ego-vliyanie-na-kitay

9. Луцкая, Е. Е. Государственный долг США: причины бурного роста, последствия для экономики и пути урегулирования. – 2019. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-dolg-ssha-prichiny-burnogo-rosta-posledstviya-dlya-ekonomiki-i-puti-uregulirovaniya

10. Пятышев, К. О. государственный долг США: динамика, структура, риски. – 2021. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyy-dolg-ssha-dinamika-struktura-riski

Пермякова А. Н., Юсаев С. А.
Студенты группы: ОБ-38.03.01.00-11
Научный руководитель: Скобелева О. А.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В ЭКОНОМИКЕ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: СТРУКТУРА, ДИНАМИКА И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ

Оптовая и розничная торговля является одной из ключевых отраслей экономики любого региона, обеспечивая доведение товаров до конечного потребителя, формируя значительную часть валового регионального продукта, налоговых поступлений и занятости населения. Удмуртская Республика – регион с развитой промышленностью и сельским хозяйством, поэтому торговля здесь выполняет связующую функцию между местными производителями и покупателями. Цель данной работы – проанализировать структуру, динамику и макроэкономическую роль оптовой и розничной торговли в Удмуртской Республике в 2025–2026 гг., а также выявить проблемы и перспективы развития сектора. Основными источниками послужили данные Удмуртстата, нормативно-правовые акты и научные публикации.

Согласно данным Удмуртстата, в 2025 году в оптовой и розничной торговле было занято 8,9 % от общей численности работников организаций республики [1]. В структуре малого и среднего предпринимательства на торговлю приходится около 38 % всех занятых, что подтверждает её статус структурообразующего элемента региональной экономики. Важно отметить, что торговля в Удмуртии выполняет не только коммерческую, но и социально-экономическую функцию, обеспечивая реализацию товаров гражданского назначения, особенно в условиях импортозамещения.

Правовое регулирование торговой деятельности осуществляется на федеральном и региональном уровнях. Основу составляет Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [3]. С 1 апреля 2024 года изменён порядок уведомления о начале предпринимательской деятельности в сфере торговли: уведомления подаются через портал Госуслуг в форме электронного документа, а с 1 сентября 2025 года вступило в силу постановление Правительства РФ № 725, регламентирующее ведение единого реестра уведомлений [2].

Анализ динамики торговли в Удмуртской Республике демонстрирует устойчивый рост, однако с разной скоростью по секторам. В январе-феврале 2026 года

оборот розничной торговли составил 79,9 млрд рублей, увеличившись на 6,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Оборот оптовой торговли достиг 86 млрд рублей с ростом 4,4 %. Сектор общественного питания показал наиболее высокие темпы роста: 5,9 млрд рублей, что на 16,8 % больше [1].

Для наглядного сопоставления динамики секторов в 2025 году и январе–феврале 2026 года представлена таблица 1.

**Таблица 1 - Сравнение темпов роста секторов торговли Удмуртской Республики**

| Сектор | 2025 год (годовой темп, %) | январь–февраль 2026 (темп к АППГ, %) |
|---|---|---|
| Розничная торговля | 111,2 | 106,9 |
| Оптовая торговля | 99,5 | 104,4 |
| Общественное питание | 113,7 | 116,8 |

Примечание: данные в сопоставимых ценах. Составлено по: [1].

Как следует из таблицы, в начале 2026 года произошло ускорение оптовой торговли (с нулевого прироста до +4,4 %) и общественного питания (с +13,7 % до +16,8 %), тогда как темпы розницы замедлились, что может быть связано с эффектом высокой базы предыдущего года.

По итогам 2025 года структура общего оборота торговли Удмуртии выглядит следующим образом: розничная торговля – 486,5 млрд руб. (45,1 %), оптовая торговля – 559,1 млрд руб. (51,8 %), общественное питание – 33,7 млрд руб. (3,1 %). Наибольшую долю занимает оптовая торговля, однако именно этот сектор в 2025 году демонстрировал стагнацию, что связано со снижением промежуточного спроса со стороны промышленности и переходом крупных сетей на прямые поставки от производителей.

Особого внимания заслуживает социально-экономическая роль торговли. Во-первых, отрасль является вторым по величине работодателем в республике после обрабатывающих производств. Во-вторых, торговля тесно связана с местным сельским хозяйством. Так, в начале 2026 года возникла ситуация, когда закупочные цены на сырое молоко упали примерно на 10%, а розничные цены на молочную продукцию остались прежними. Это привело к затовариванию складов: запасы твёрдых сыров выросли в 1,5 раза. Данный пример иллюстрирует существующий разрыв между производственным и торговым секторами.




**Рис. 1. Занятость в оптовой и розничной торговле Удмуртской Республики в сравнении с другими отраслями в 2025 году[92]**

К числу основных проблем развития торговли в республике следует отнести: высокую зависимость от федеральных сетей (доля сетей в обороте розницы – 38,5 %); территориальную неравномерность (основной объём сосредоточен в Ижевске); опережающий рост цен в общественном питании (индекс цен – 112,2 % против 108,8 % в рознице); дефицит квалифицированных кадров; стагнацию оптовой торговли в 2025 году (99,5 % к уровню 2024 года). Вместе с тем перспективы развития связаны с дальнейшей цифровизацией, ростом интернет-торговли, поддержкой местных брендов («Ижмолоко», «Вараксино», «Сарапулмолоко») и развитием экспорта, который с 2023 года удвоился [4].

Таким образом, оптовая и розничная торговля играют центральную роль в экономике Удмуртской Республики. В 2025 году драйверами роста выступали розничная торговля и общественное питание, тогда как оптовая торговля находилась в стагнации. В январе-феврале 2026 года ситуация изменилась: оптовая торговля ускорилась, общественное питание сохранило высокие темпы, а розница замедлилась, что может свидетельствовать о нормализации потребительского спроса. Решение существующих проблем требует комплексной государственной поддержки, инициатив бизнеса по цифровизации и повышению эффективности логистики, а также более тесной кооперации между местными производителями и торговыми сетями.

Несмотря на положительную динамику, торговля в Удмуртии сталкивается с рядом системных проблем.

[92] В тексте документа-источника приведены диаграммы, показывающие, что доля занятых в торговле (8,9 %) уступает только обрабатывающим производствам (25 %) и опережает строительство (6 %), сельское хозяйство (5 %) и транспорт (7 %) [1].

Например:

Высокая зависимость от федеральных сетей. Как показал пример с молоком, ценообразование в рознице часто не отражает реальной ситуации у производителя. Доля розничных сетей в обороте розничной торговли в 2024–2025 годах составила 38,5 %. Это означает, что значительная часть товаров продаётся через крупные федеральные структуры, которые диктуют свои условия поставщикам.

Территориальная неравномерность. Основной объём розничной торговли сосредоточен в Ижевске и крупных городах (Сарапул, Глазов, Воткинск), в то время как в сельских и отдалённых районах доступность товаров остаётся низкой. Особенно остро эта проблема стоит в северных районах республики, где плотность торговых точек значительно ниже.

Инфляция и рост издержек. Продукция общественного питания дорожает значительно быстрее товаров – годовая инфляция в этом сегменте составила 112,2 % против 108,8 % в розничной торговле. Это создаёт дополнительные издержки для рестораторов и может сдерживать рост спроса в долгосрочной перспективе.

Кадровый дефицит. В отрасли наблюдается острая нехватка квалифицированных менеджеров, логистов и продавцов. Низкая заработная плата и высокий уровень стресса делают эту сферу непривлекательной для молодых специалистов. Особенно остро не хватает кассиров, комплектовщиков заказов и управляющих магазинами.

Стагнация оптовой торговли в 2025 году (99,5 % к 2024 году). Однако позитивная динамика января–февраля 2026 года (+4,4 %) даёт надежду на перелом тренда. Основными причинами стагнации стали снижение спроса со стороны промышленности и переориентация розничных сетей на прямые контракты с производителями.

Проблемы с логистикой. Удмуртия находится на значительном удалении от морских портов и западных границ, что увеличивает транспортные издержки для поставщиков импортных товаров. В условиях санкций логистические цепочки усложнились, выросли сроки и стоимость доставки.

Однако можно выделить и перспективы развития.

Развитие интернет-торговли и электронной коммерции. Рост числа пунктов выдачи заказов по всему региону, включая малые города и сельскую местность, говорит об ускоренном развитии этого сегмента.

Местные производители получают возможность продавать напрямую через маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет), минуя посредников.

Поддержка местных брендов. В условиях импортозамещения местные компании получают преимущества. Узнаваемость таких брендов, как «Вараксино», «Ижмолоко», «Сарапул-молоко», «Глазов-птица», «Удмуртский бекон»,

позволяет им конкурировать с федеральными марками. Особый потенциал имеет кооперация местных производителей с растущим сегментом общественного питания, который в 2025 году вырос на 13,7% и занял 1-е место в ПФО по темпам роста [1].

Государственная поддержка экспорта. Как показывают исследования, для развития экспорта необходима системная работа: обучение предпринимателей, компенсация расходов на логистику, участие в международных выставках, сертификация продукции под зарубежные стандарты [4]. Центр поддержки экспорта Удмуртии уже показал свою эффективность, и его деятельность должна быть расширена.

Цифровизация торговли. Внедрение электронного документооборота, маркировки товаров («Честный знак»), систем прослеживаемости позволяет оптимизировать бизнес-процессы, снизить издержки и повысить прозрачность. Переход на онлайн-кассы и автоматизацию складского учёта становятся стандартом для современного торгового предприятия.

Развитие нестационарной и ярмарочной торговли. Ярмарки выходного дня, фермерские рынки и сезонные распродажи становятся всё более популярными среди населения. Они позволяют местным производителям продавать продукцию без наценок сетей, а покупателям – получать свежие товары по более низким ценам.

Прогнозные показатели. Наиболее оптимистичный прогноз сохраняется для общественного питания, который будет оставаться драйвером потребительского рынка. Рестораны, кафе и службы доставки будут продолжать расти, хотя и более медленными темпами, чем в 2025 году. Оптовая торговля, вероятно, начнёт восстанавливаться, но не достигнет двузначных темпов роста розницы. Розничная торговля будет стабилизироваться на уровне 5–7 % ежегодного прироста.

**Использованная литература**

1. Удмуртстат. Социально-экономическое положение Удмуртской Республики в январе–феврале 2026 года: стат. бюл. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике. – Ижевск, 2026. – URL: https://18.rosstat.gov.ru (дата обращения: 20.04.2026).

2. Правительство Российской Федерации. Постановление от 27 мая 2025 г. № 725 «Об утверждении Правил формирования и ведения единого реестра уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности...». – URL: http://government.ru/docs/all/156789/ (дата обращения: 20.04.2026).

3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2025). – URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/30155 (дата обращения: 20.04.2026).

4. Андреева, Е. Л. Разработка системы мер развития и поддержки экспорта в Удмуртской Республике / Е. Л. Андреева, В. М. Антоненко // Международная торговля и торговая политика. – 2025. – Т. 11. – № 4. – С. 155–166.

Пермякова Е. П.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПОСЛЕДСТВИЯ СОКРАЩЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РФ И МЕРЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Окончательно именно 2026 год стал для России точкой невозврата. Демографическая ситуация окончательно вышла за рамки привычной социальной повестки и превратилась в главный экономический вызов десятилетия. Страна находится не просто в «яме» – она столкнулась с эффектом «сжатия» человеческого капитала, когда малочисленное поколение 90-х не просто пришло на рынок труда, а стало его узким горлышком.

По данным Росстата и прогнозам экспертных институтов, масштаб проблемы таков, что даже гипотетическое повышение рождаемости сегодня не даст экономике новых рабочих рук как минимум до начала 2030-х годов. Как это изменит рынок труда, инфляцию и саму структуру российской экономики? И главное – есть ли у проблемы решение?

Главная проблема 2026 года кроется не только в низкой рождаемости как таковой, но и в структурных ножницах между поколениями. Согласно официальной статистике, динамика рождаемости в последние годы выглядит пугающе [6; 8]:

**Таблица 1 - Динамика рождаемости в РФ за 2014–2026 гг.**

| Год | Число, млн | Комментарий |
|---|---|---|
| 2014 | 1, 943 | Пик постсоветской рождаемости |
| 2023 | 1,245 | Минимум с 1999 года |
| 2024 | 1,172 | Минимум с начала 90-ых |
| 2025 | 1,153 | Продолжение падения |
| 2026 | 1,143 | Абсолютный исторический минимум |

Цифры красноречивы: еще в 2014 году в стране рождалось почти 2 млн детей в год, а к 2026 году показатель опустился до уровня, который демографы описывают как «дно» [8]. При этом важно не только падение, но и психологическая/экономическая инерция: если поколение малочисленно, то даже при стабилизации рождаемости экономический эффект будет «размазан» по времени.

Отдельно фиксируется, что темп снижения в 2026 году замедлится примерно до 0,9 %, однако абсолютные значения останутся исторически низкими [6]. Суммарный коэффициент рождаемости в 2025 году – около 1,37, что ниже уровня 2024 (примерно 1,4). То есть проблема не «почти исчезла», а остается глубокой и структурной.

Ужасает даже не сама цифра, а ее причины. Нынешний кризис – прямое «эхо» демографической ямы 1990-х годов. В то время на свет появилось катастрофически мало детей, и сейчас эти малочисленные поколения как раз вступили в репродуктивный возраст. Как образно выразилась профессор МГУ Наталья Зубаревич, «к вам сейчас на работу приходит поколение, которое на 30 % меньше 35-летних». [3]

Ситуация усугубляется тем, что сегодня большую часть российских пенсионеров составляет сравнительно малочисленное поколение 1940-х годов. Но на заслуженный отдых начинает выходить поколение беби-бума 1950-х, составлявшее ядро квалифицированных кадров в большинстве отраслей. Уже сейчас на одного пенсионера приходится менее трех россиян трудоспособного возраста – 2,6. К 2035 году это соотношение упадет ниже 2:1, а к 2050 году составит 1,6:1.

По мнению профессора Зубаревич, ситуация с дефицитом рабочей силы останется напряженной до тех пор, пока на рынок труда не начнут активно вливаться представители поколения, родившегося благодаря программе материнского капитала. Этот процесс, по ее прогнозам, ожидается не ранее 30-х годов текущего столетия, и до этого момента существенного улучшения ситуации с трудовыми ресурсами не предвидится [3].

Несмотря на стремление к экономическому росту, наблюдается сокращение численности трудоспособного населения, что является фундаментальной проблемой. Уровень безработицы, рассчитанный по методологии Международной организации труда (МОТ), достиг рекордно низких значений в 2,1–2,2 % к концу 2025 года. Это свидетельствует не о силе экономики, как иногда утверждается, а о критическом дефиците рабочей силы, указывающем на перегрев рынка труда и нехватку квалифицированных кадров.

Последствия этого дефицита для экономики уже проявляются в полной мере:

1. Эффект «бешеной гонки зарплат». В 2023–2024 годах работодатели, особенно оборонные заводы, перекупали сотрудников друг у друга, поднимая ставки. В 2023 году зарплатная динамика составила 14 %, в 2024-м – 18 %. Однако к 2026 году этот потенциал исчерпан. Реальный рост зарплат (за вычетом инфляции) замедлился до 2–3 %. Деньги печатаются, но товаров и услуг становится не больше – отсюда инфляция, которая «съедает» прибавку.

2. Региональный «пылесос». Москва, как отмечает Зубаревич, «пылесосит всю страну»: зарплата в столице на 90 % выше средней по России. В Санкт-Петербурге разница со среднероссийской составляет около 30 %. [3] Регионы, где нет «живой экономической жизни», не могут конкурировать за кадры.

3. Структурная дивергенция. Пока оборонные заводы демонстрируют рост (производство транспортных средств и авиатехники в июле 2025 года выросло на 49,1 %), гражданские отрасли стагнируют. Металлургия упала на 10,2 %, добыча газа и угля снизилась на 2,7 %. Экономика раскалывается на две части: «военную» (где есть деньги и дефицит кадров) и «гражданскую» (где нет ни того, ни другого).

Эксперты полагают, что реальный дефицит кадров, принимая во внимание теневую экономику и неформальную занятость, может превышать официальные оценки. Цифровой экономист Равиль Ахтямов подчеркивает, что при использовании метода каскадной дедупликации данных с онлайн-платформ трудоустройства, истинное число активных кандидатов может быть на 25–35 % меньше, чем показывают исходные данные платформ.

Главный вывод экономистов относительно российской экономики в 2026 году заключается в том, что ее развитие теперь будет определяться человеческим капиталом, а не сырьевыми ресурсами, как раньше. Это означает, что прежняя модель роста, основанная на увеличении числа сотрудников и зарплат без соответствующего роста производительности, исчерпала себя. Рынок труда стал рынком продавца, что ставит работодателей перед необходимостью активно конкурировать за сотрудников. Для привлечения и удержания кадров компаниям придется предлагать не только достойную оплату, но и привлекательные условия труда, комплексные социальные пакеты и гибкие графики работы.

Нехватка квалифицированных специалистов в сочетании с замедлением производственных процессов неизбежно ведет к стагфляции, при которой наблюдается одновременное ускорение инфляции и сокращение объемов производства.

Согласно аналитическим данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), в марте 2025 года уровень инфляции, затронувший наиболее уязвимые слои населения, составил 17 % [1; 7]. Этот показатель значительно превышает официальную статистику. Вследствие этого, реальные доходы пенсионеров из данной категории сократились на 4 % [1]. Наблюдается замедление темпов промышленного роста: за период с января по октябрь 2025 года он составил всего 1,3 %, что контрастирует с показателем в 5,6 % за аналогичный период 2024 года. Отмечается спад производства в таких отраслях, как гражданское машиностроение, металлургия (с падением на 10,2 %), лесопереработка и производство строительных материалов.

Неравномерность демографического кризиса проявляется в региональном разрезе. Лишь немногие территории демонстрируют стабильный природовой или миграционный прирост населения, к которым относятся Московская и Санкт-Петербургская агломерации, Тюменская область, а также отдельные республики Северного Кавказа, Калмыкия, Тыва и Якутия.

В большинстве регионов России наблюдается отрицательный естественный прирост населения или его стагнация. Президент Путин, выступая на заседании Госсовета, подчеркнул особую обеспокоенность ситуацией в сельской местности: «На сегодняшний день в сельских населенных пунктах проживает порядка 37 миллионов человек, тогда как в 2000 году эта цифра составляла 40 миллионов» [6]. Экономическая активность концентрируется в немногих крупных центрах, в то время как остальная часть страны испытывает стагнацию. Ожидается, что данная тенденция будет набирать обороты [2].

Для преодоления негативных экономических последствий, вызванных сокращением численности населения (естественной убылью и кадровым дефицитом, который, по оценкам, ежегодно составляет около 1,7 млн человек), Россией реализуется многоуровневая стратегия, объединяющая демографическую политику, миграционное регулирование и форсированную автоматизацию экономики.

Первое направление – радикальное стимулирование рождаемости и поддержка семей. Государство переходит от разовых выплат к созданию целостной «семейно-центричной» среды. С 2026 года вводится новая ежегодная семейная выплата для граждан, воспитывающих двух и более детей. В жилищной сфере прорабатывается механизм дифференцированной льготной ипотеки (снижение ставки пропорционально количеству детей), а также программа частичного погашения государством ипотечного долга в размере до 450 тысяч рублей при рождении четвертого ребенка. Параллельно модернизируются перинатальные центры и женские консультации, расширяется неонатальный скрининг, создаются ясельные группы и условия для получения высшего образования матерями без отрыва от ухода за детьми. На уровне предприятий внедряются корпоративные программы поддержки сотрудников с детьми, включая гибкий график, дополнительный оплачиваемый отпуск и материальную помощь по коллективным договорам.

Второе направление – точечное привлечение талантов из-за рубежа (импатриантов). Понимая, что собственный демографический прирост не может быстро закрыть потребности высокотехнологичных отраслей, с апреля 2026 года запускается программа «зеленого коридора» [4]. Она нацелена на ученых, IT-специалистов, инженеров, предпринимателей и выпускников топ-100 вузов мира. Ключевые преференции: получение вида на жительство вне квоты, без сдачи экзамена по русскому языку и с распространением упрощенных про-

цедур на всех членов семьи [4]. Цель – обеспечить ускоренное замещение критически важных компетенций для технологического суверенитета.

Третье направление – максимальное раскрытие внутренних резервов и рост производительности. Для компенсации кадрового голода реализуются программы переобучения и повышения квалификации. Работодателям предоставляются субсидии за найм отдельных категорий граждан (в размере до трех МРОТ за каждого трудоустроенного многодетного родителя, инвалида или ветерана боевых действий). Для стимулирования внутрироссийской мобильности компаниям компенсируют расходы на переезд сотрудников из трудоизбыточных регионов в промышленные центры (до четырех МРОТ на человека). Параллельно на государственном уровне форсируется внедрение роботизации, автоматизации и систем бережливого производства – чтобы снизить зависимость от ручного труда и обеспечить рост валового внутреннего продукта без пропорционального увеличения числа занятых. Таким образом, экономика России переходит от простого замещения выбывающих кадров к модели, где демографические потери компенсируются за счет технологической модернизации и точечной миграционной политики.

Итак, 2026 год – это момент истины для российской экономики. Страна вступила в фазу демографического сжатия, из которой нет быстрого выхода. Старая модель «дешевая рабочая сила + экспорт сырья» разрушена окончательно.

Как подчеркивает профессор Зубаревич, «депопуляция – устойчивое сокращение численности населения. При существующей возрастной структуре нет никаких способов покрыть депопуляцию, кроме массовой миграции» [3]. Но и миграция – не панацея, а всего лишь «костыль», который позволяет протянуть время до 2030-х годов, когда на рынок труда начнет выходить поколение «детей маткапитала».

Нас ждет долгий период высокой инфляции, борьбы за кадры и стагнации внутреннего спроса, если не произойдет технологическая революция или кардинальное изменение миграционной политики.

Игра вдолгую возможна только через повышение эффективности каждого оставшегося работника. Автоматизация, роботизация, гибкие условия труда и продуманная социальная политика – это больше не блажь, а вопрос выживания для любого предприятия в России. Человек окончательно стал главным ресурсом, и тот, кто научится с ним работать, выживет. Тот, кто не научится, – исчезнет.

## Использованная литература

1. Белоусов, Д. Р. Демографический кризис: территориальный срез и поиск выхода. – URL: https://e-v-r.ru/wp-content/uploads/2022/09/Д.Р.-Белоусов.pdf (дата обращения: 07.04.2026).

2. Заседание Совета по реализации государственной демографической и семейной политики. – 2025. – 23 октября. – URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/78273 (дата обращения: 07.04.2026).

3. Зубаревич, Н. В. Мифы и реалии пространственного неравенства. – URL: https://www.demoscope.ru/weekly/2009/0377/analit01.php (дата обращения: 07.04.2026).

4. Зубаревич, Н. В. Поколения в переходной России: региональное и поселенческое измерение. – URL: https://istina.msu.ru/publications/article/5647071/ (дата обращения 07.04.2026).

5. Иванова, Н. А. Социальная политика Российской Федерации в области преодоления демографического кризиса. – С. 988–991. – URL: https://istina.msu.ru/publications/article/812965260/ (дата обращения: 07.04.2026).

6. Касьянов, В. В. Демографическая безопасность и проблемы развития молодой семьи в Российской Федерации. – URL: https://www.litres.ru/book/valeriy-vasilevich-k/demograficheskaya-bezopasnost-i-problemy-razvitiya-mo-48612115/ (дата обращения: 07.04.2026).

7. Локосов, В. В. Демографический кризис современного российского общества: концептуальная оценка и возможности выхода. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/demograficheskiy-krizis-sovremennogo-rossiyskogo-obschestva-kontseptualnaya-otsenka-i-vozmozhnosti-vyhoda (дата обращения: 07.04.2026).

8. Медведникова, Д. С. Трансформация спроса на труд в условиях демографического сжатия. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-truda-v-rossii-v-svete-demograficheskih-tendentsiy (дата обращения: 07.04.2026).

Петров А. В.
Студент группы: ОБ 38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕГОТОВНОСТЬ ГОСУДАРСТВ К ПАНДЕМИИ 2019 ГОДА

Тема исследования экономической неготовности государств к пандемии 2019 года остаётся актуальной по нескольким причинам, связанным с последствиями кризиса, уроками для будущего и текущими глобальными вызовами. Пандемия COVID-19 выявила уязвимости в мировой экономике, системах здравоохранения, логистике и государственном управлении. Анализ этих слабостей позволяет разработать меры для повышения устойчивости государств к будущим кризисам подобного масштаба. Пандемия усугубила экономическое неравенство как внутри стран, так и между ними. Развивающиеся государства, особенно те, которые зависят от экспорта сырья, туризма или международной торговли, пострадали сильнее из-за ограниченного доступа к ресурсам, слабым системам здравоохранения и отсутствия развитой социальной защиты. Таким образом, исследование экономической неготовности государств к пандемии 2019 года имеет высокую значимость для модернизации политик международного сотрудничества и технологического развития, а также для предотвращения или смягчения последствий будущих глобальных кризисов.

Ричард Хортон[93], назвал реакцию на SARS-CoV-2 «главным провалом научной политики за последнее поколение», отметив неспособность правительств извлечь уроки из предыдущих эпидемий.

Габриэла Кугат и Футоши Нарита[94] (Международный валютный фонд, МВФ) в 2020 году указали, что пандемия усилила неравенство, особенно в странах с формирующимся рынком, из-за недоступности удалённой работы для низкооплачиваемых работников.

Евгений Канаев[95] отметил успешность стран Юго-Восточной Азии в борьбе с пандемией благодаря опыту изоляции и эффективной системе здравоохранения.

[93]https://ru.ruwiki.ru/wiki/Прогнозирование_пандемии_и_подготовка_к_ней_до_пандемии_COVID-19

[94] https://www.imf.org/ru/blogs/articles/2020/10/29/blog-how-covid-19-will-increase-inequality-in-emerging-markets-and-developing-economies

[95] https://www.hse.ru/news/expertise/448518953.html

Г. А. Петросян, И. Б. Петросян, Е. Г. Петросян[96] в 2023 году проанализировали данные Всемирного банка и МВФ, выявив, что фискальные меры способствовали восстановлению экономики в 2021 году, а страны с развитыми институтами справились быстрее.

Ричард Болдуин (Richard Baldwin) и Беатрис Ведер Ди Мауро (Beatrice Weder di Mauro)[97] в 2020 году подчеркнули, что пандемия вызвала экономический кризис, требующий решительных государственных действий для стимулирования спроса и инвестиций.

Е. Н. Смирнов[98] в 2020 году ввёл термин «мировая экономика коронавируса», отметив низкую готовность стран и неэффективность международного сотрудничества.

Уорвик Маккибин (Warwick McKibbin) и Рошен Фернандо (Roshen Fernando)[99] в 2020 году смоделировали сценарии экономического воздействия пандемии, подчеркнув необходимость комплексных мер денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.

Пандемия COVID19 выявила масштабную экономическую неготовность большинства государств к глобальным кризисам. Анализ работ ведущих экспертов показывает, что проблема затрагивает как отдельные страны, так и мировую экономику в целом.

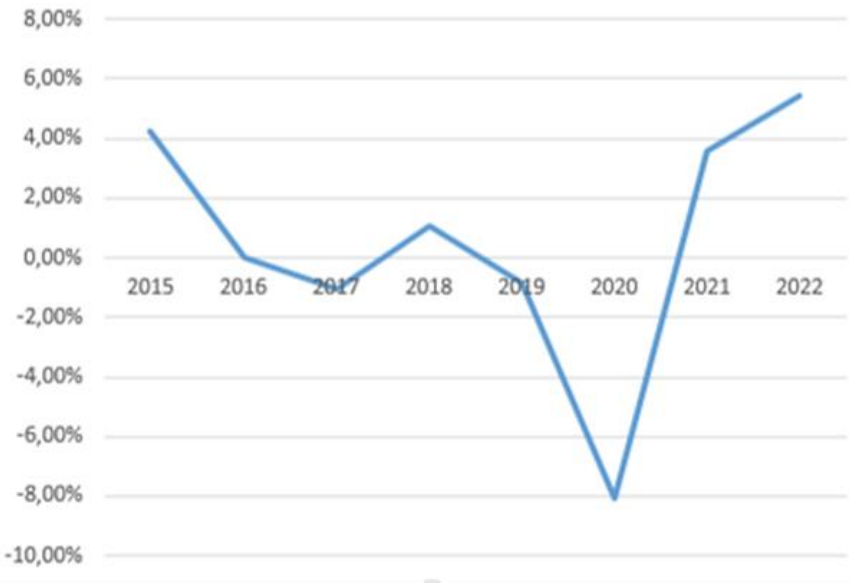



**Рис. 1. Динамика ВВП н.д. с 2015 по 2022 год**

[96] https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2023/07/ekonomicheskie-posledstviya-pandemii-covid-19-v-raznyh-stranah.pdf

[97] https://1economic.ru/lib/111375

[98] https://cyberleninka.ru/article/n/mirovaya-ekonomika-koronavirusa-poisk-optimalnyh-putey-preodoleniya-posledstviy-krizisa

[99] https://www.researchgate.net/publication/343801704_The_Global_Macroeconomic_Impacts_of_COVID-19_Seven_Scenarios

Мировая экономика накануне пандемии находилась в уязвимом состоянии. По данным экспертов, она не успела восстановиться после кризиса 2008 года и имела ряд хронических проблем:

- высокую долговую нагрузку;
- замедление темпов роста;
- торговоэкономические конфликты (в т.ч. торговая война США и Китая);
- геополитическую напряжённость.

Когда началась пандемия, проблемы стали нарастать как снежный ком:

1. Производство и услуги остановились из-за локдаунов: заводы закрывались, магазины и рестораны не работали, люди сидели дома.

2. Цепочки поставок сломались: если где-то в мире останавливалось производство одной детали, это тормозило сборку целых изделий в других странах.

3. Спрос резко упал: люди боялись тратить деньги, откладывали крупные покупки, экономили на всём.

4. Безработица выросла: компании увольняли сотрудников или переводили их на неполный день, особенно пострадали низкооплачиваемые работники, которые не могли работать удалённо.

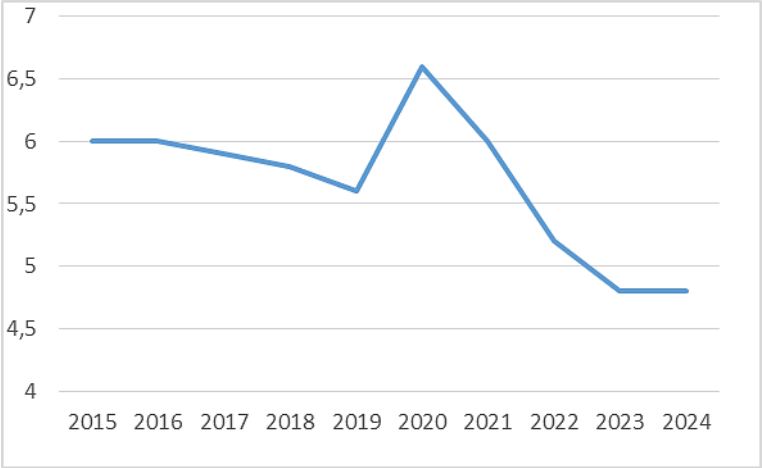



**Рис. 2. Безработица, общая (% от общей численности рабочей силы)**

В мае 2025 года Всемирная ассамблея здравоохранения приняла международное соглашение для повышения готовности к пандемиям. Документ направлен на улучшение профилактики, подготовку и реагирование. Цели включают устранение неравенства в доступе к диагностике, лечению и вакцинам [11].

Причины неготовности государств к эпидемии:

1. Just-in-Time: Минимизация издержек привела к отсутствию запасов, что сделало экономику уязвимой к сбоям.

2. Глобализация: Зависимость от Китая стала критической.

3. Недофинансирование: Урезание расходов на резервные мощности в здравоохранении и соцзащите.

4. Отсутствие протоколов: Недостаток планов на случай тотальной остановки экономики.

5. Главная причина – психологическая неготовность: приоритет оптимизации и прибыли над безопасностью.

На мой взгляд, главной причиной масштаба кризиса стала психологическая неготовность к «черным лебедям». Мы привыкли жить в мире, где оптимизация и прибыль стоят выше безопасности. Наличие пустых больничных коек, излишков продовольствия и локальных производств раньше считалось экономической ошибкой, а сегодня – залогом выживания.

Пандемия COVID-19 выявила множество проблем в готовности стран к масштабным эпидемиологическим угрозам. Вот несколько конкретных примеров неготовности разных государств, подтверждённых источниками:

- США. Задержка в тестировании из-за ошибки CDC. Несмотря на лидерство по тестам, страна столкнулась с крупнейшей вспышкой;
- Италия. План действий не обновлялся с 2006 года. Больницы не справились с наплывом, в домах престарелых не хватало СИЗ;
- Бразилия. Президент Болсонару отрицал угрозу, что привело к задержкам в вакцинации, нехватке кислорода и медсредств. Из-за слабого контроля появились новые штаммы. На начало марта 2021 года зарегистрировано более 10 млн заражённых, страна заняла одно из первых мест по смертности в Латинской Америке.

Вывод.

Пандемия COVID-19 показала уязвимость экономик многих стран, особенно в контексте большой задолженности и зависимости от импорта. Замедление экономики до начала пандемии ослабило способность государств быстро реагировать на кризис. Для улучшения ситуации в экономике необходимо:

- снижать зависимость от импорта;
- работать над сокращением долговых обязательств;
- разрабатывать механизмы быстрого реагирования на экономические кризисы;

**Использованная литература**

1. Baldwin, R., Weder di Mauro, B. Economics in the Time of COVID-19 / R. Baldwin, B. Weder di Mauro. – London, CEPR Press, 2020. – URL: https://semanticscholar.org/ (дата обращения: 31.03.2026).

2. Канаев, Е. А. Анализ влияния пандемии на неравенство в странах с формирующимся рынком / Е. А. Канаев // НИУ ВШЭ. – 2020. – URL: https://www.hse.ru/ (дата обращения: 31.03.2026).

3. Кугат, Г., Нарита, Ф. Как COVID-19 увеличит неравенство в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах / Г. Кугат, Ф. Нарита // Блог МВФ. – 2020. – URL: https://www.imf.org/ru/blogs\ (дата обращения: 31.03.2026).

4. Маккибин, У., Фернандо, Р. The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios / У. Маккибин, Р. Фернандо // Brookings. – 2020. – URL: https://www.brookings.edu/ (Дата обращения: 31.03.2026).

5. Пасечник, А. Л. Влияние пандемии COVID-19 на мировые торговые рынки / А. Л. Пасечник // Актуальные исследования. – 2021. – №33 (60). – URL: https://rep.polessu.by (дата обращения: 31.03.2026).

6. Петросян, Г. А., Петросян, И. Б., Петросян, Е. Г. Неравномерность экономических последствий пандемии COVID-19: глубина экономического спада в разных странах и обусловливающие её факторы / Г. А. Петросян, И. Б. Петросян, Е. Г. Петросян. – 2023. – URL: https://spblib.ru (дата обращения: 31.03.2026).

7. Смирнов, Е. Н. «Мировая экономика коронавируса»: поиск оптимальных путей преодоления последствий кризиса / Е. Н. Смирнов // Экономические исследования. – 2020. – №3. – URL: https://semanticscholar.org (дата обращения: 31.03.2026).

8. Доклад Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Шок COVID-19 для развивающихся стран: на пути к программе «любой ценой» для двух третей населения мира, оставленных «за бортом». – 2020. – URL: https://roscongress.org/materials/doklad-shok-covid-19-dlya-razvivayushchikhsya-stran-na-puti-k-programme-lyuboy-tsenoy-dlya-dvukh-tre/ (дата обращения: 31.03.2026).

9. Global Health Security Index. 2019 Global Report / Johns Hopkins University, The Economist Intelligence Unit. – 2019. – URL: https://securesustain.org (дата обращения: 31.03.2026).

10. GPMB (Global Preparedness Monitoring Board). A World at Risk: Annual Report on Global Preparedness for Health Emergencies. – 2019. – URL: https://reliefweb.int (дата обращения: 31.03.2026).

11. НИУ ВШЭ. Экономические и социальные последствия коронавируса в России и в мире: аналитический доклад. – 2020. – URL: https://www.hse.ru/ (дата обращения: 31.03.2026).

12. Статья в журнале «Молодой учёный». Кризис европейской модели общества массового потребления в условиях пандемии COVID-19. – 2021. – URL: https://moluch.ru/archive/305/68822 (дата обращения: 31.03.2026).

13. Матковская, Я. С. Глобальные проблемы в условиях пандемии: необходимость новых управленческих моделей / Я. С. Матковская // КиберЛенинка. – 2022. – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения: 31.03.2026).

14. Костин, К. Б., Хомченко, Е. А. Прогнозы влияния пандемии на мировую экономику: от кризиса к «суперкризису» / К. Б. Костин, Е. А. Хомченко. – 2020. – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения: 31.03.2026).

Погоцкая В. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.04.01-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2026 ГОДУ

Малое предпринимательство, как форма хозяйственной деятельности, характеризуется соответствием субъектов экономики определённым законодательным параметрам, касающимся кадрового состава, финансовых показателей (объёма выручки) и структуры акционерного (уставного) капитала. В контексте Российской Федерации, правовое регулирование и определение статуса малого бизнеса осуществляется на основании Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

К малым предприятиям относят организации и индивидуальных предпринимателей со средней численностью работников не более 100 человек за предшествующий календарный год, доходом не более 800 млн руб. за тот же период без учёта НДС и с соблюдением ограничений по доле участия иных организаций в уставном капитале – не более 25 % для РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов и не более 49 % для иностранных организаций и организаций, не являющихся субъектами МСП.

В России малые предприятия могут выбирать наиболее подходящий для них налоговый режим, учитывая свою организационно-правовую форму, отрасль, размер и особенности хозяйственной деятельности. Среди этих режимов особенно выделяется упрощённая система налогообложения (УСН). Её популярность объясняется тем, что она позволяет платить налоги по сниженным ставкам (6 % от выручки или 15 % от разницы между доходами и расходами), а также существенно облегчает ведение отчётности и расчёт налоговых обязательств, что делает её очень выгодной для большинства небольших компаний.

В качестве альтернативного режима налогообложения для индивидуальных предпринимателей, чья профессиональная деятельность ограничена строго определёнными видами, выступает патентная система налогообложения (ПСН). Её ключевой особенностью является уплата заранее установленной суммы налога, детерминируемой на базе прогнозируемого дохода и региональных регулятивных актов.

Малые предприятия имеют возможность не только использовать специальные налоговые режимы, но и перейти на общую систему налогообложения (ОСНО). При этом им придется платить НДС, налог на прибыль, налог на имущество и другие установленные законом платежи. Как правило, такой выбор делают те, кто сотрудничает с крупными организациями, требующими выделения НДС в счетах.

Налоговая система в последние годы обогатилась инновационными экспериментальными режимами, предоставляющими новые инструменты для оптимизации налоговых платежей. Среди них выделяются: автоматизированная упрощённая система налогообложения (АУСН), которая автоматически определяет налоговые обязательства на базе данных контрольно-кассовой техники и банковских операций, а также налог на профессиональный доход (НПД) для самозанятых граждан, предусматривающий ставки 4 % при взаимодействии с физическими лицами и 6 % – с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Трансформация налоговой системы России продолжается, и вот уже в 2026 году малый бизнес сталкивается с масштабными законодательными изменениями, влияющие на ключевые налоговые аспекты. Эти новации сформировали новую фискальную реальность, требующую от предпринимателей перестройки бизнес-процессов и поиска адаптивных решений.

С учётом налоговых изменений 2026 года, малому бизнесу необходимо чётко понимать свои базовые налоговые инструменты. Важно разобраться в сути УСН и её значении для развития малых предприятий в текущих условиях.

Упрощённая система налогообложения (УСН), предусмотренная главой 26.2 Налогового кодекса РФ, – специальный налоговый режим для малого и среднего предпринимательства. Он заменяет уплату ряда налогов единым платежом со ставкой 6 % («доходы») либо 15 % («доходы минус расходы») и предусматривает упрощённый учёт и отчётность, что снижает административную нагрузку на бизнес.

Значительным нововведением является повышение базовой ставки НДС с 20 % до 22 %. Несмотря на кажущуюся незначительность прироста в два процентных пункта, для предприятий с низкой рентабельностью это станет ощутимым фактором, снижающим их прибыльность. В дополнение к этому, были скорректированы пороговые значения годового дохода для плательщиков УСН, превышение которых повлечет за собой обязанность по исчислению и уплате НДС.

Уже с 2026 года, по новому Федеральному закону от 28.11.2025 № 425-ФЗ, для компаний и предпринимателей на УСН действуют более низкие лимиты годового дохода, после которых нужно платить НДС. В 2026 году этот лимит составляет 20 млн руб., в 2027 году – 15 млн руб., а в 2028 году – 10 млн руб.

Лимиты снижаются поэтапно, что означает: всё большее число предприятий будет вынуждено включиться в круг плательщиков НДС, что влечёт за собой необходимость выстраивания новых учётных процедур:

- ведения раздельного учёта входящего и исходящего НДС;
- подготовки и сдачи соответствующих деклараций;
- актуализации договорных отношений с контрагентами.

Для низкодоходных отраслей, таких как розница, бытовые услуги и общепит, повышение налогов становится серьезным испытанием. Увеличение налоговых выплат может вынудить эти предприятия пересмотреть свои цены, что, вероятно, приведет к снижению покупательской активности. Помимо прямого воздействия на цены, рост НДС порождает целый ряд косвенных проблем: удорожание закупок, усложнение финансовых операций и возрастающий спрос на компетентных бухгалтеров, способных справиться с новыми налоговыми реалиями.

Существенные трансформации коснулись и самой упрощённой системы налогообложения и с 2026 года регионы утрачивают право устанавливать пониженные налоговые ставки по УСН, что лишает местные предприятия ранее доступных инструментов налоговой оптимизации. Исключение сделано лишь для приоритетных отраслей, включённых в федеральный перечень (IT, образование, медицина, производство), а для остальных налогоплательщиков введены унифицированные ставки: 6 % при объекте «доходы» и 15 % при объекте «доходы минус расходы».

Федеральная унификация, хотя и упрощает управление на высшем уровне, ложится дополнительным финансовым бременем на торговые, сервисные и другие предприятия, ранее пользовавшиеся региональными послаблениями. Это может негативно сказаться на инвестиционной привлекательности отдельных регионов, особенно тех, где малый бизнес играет значительную роль в экономике. Утрата региональных льгот также ограничивает гибкость налоговой политики, позволявшей учитывать специфику локальных рынков, что в долгосрочной перспективе может снизить устойчивость малого бизнеса к экономическим колебаниям.

В условиях действующих с 2026 года ограничений на применение патентной системы налогообложения (ПСН), необходимо глубоко понимать её суть и целевое назначение. ПСН, регулируемая главой 26.5 Налогового кодекса РФ, представляет собой специальный налоговый режим для индивидуальных предпринимателей, который позволяет заменить ряд традиционных налогов единой фиксированной стоимостью патента. Размер этой стоимости рассчитывается на основе потенциального дохода от конкретного вида деятельности и определяется региональными нормативными актами, учитывающими местные условия и специфику бизнеса.

Основные преимущества ПСН включают освобождение ИП от уплаты НДФЛ, НДС (за некоторыми исключениями) и налога на имущество по объектам, используемым в патентной деятельности. Кроме того, режим значительно упрощает ведение учёта (требуется только книга доходов) и исключает необходимость подачи налоговых деклараций. Однако ПСН имеет свои рамки: годовой доход не должен превышать 60 миллионов рублей, а численность сотрудников – 15 человек. Эти параметры делают ПСН оптимальным решением для микропредприятий, ориентированных на стабильный местный рынок.

Определённые ограничения введены и в отношении патентной системы налогообложения (ПСН). Начиная с 2026 года, индивидуальные предприниматели, чья деятельность связана со стационарной торговлей или грузоперевозками, лишатся права использовать ПСН. Кроме того, снижен предельный размер годового дохода для применения ПСН – с 60 млн до 10 млн руб. Эти меры существенно сокращают возможности использования патентной системы как инструмента налоговой оптимизации, особенно для предприятий с устойчивыми оборотами.

**Таблица 1 - Ключевые параметры патентной системы налогообложения до и после 2026 года**

| Показатель | До 2026 года | С 2026 года |
|---|---|---|
| Допустимые виды деятельности | Все разрешённые НК РФ | Исключены стационарная торговля и грузоперевозки |
| Максимальный доход (млн руб.) | 60 | 10 |
| Коэффициент-дефлятор | Устанавливался ежегодно | 1,253 (Приказ Минэкономразвития от 06.11.2025 № 734) |

Предпринимателям, применяющим ПСН, следует учесть, что установленный Минэкономразвития дефлятор на 2026 год (1,253) повлияет на допустимые показатели их деятельности. Это требует более тщательного планирования выручки и, возможно, пересмотра существующих бизнес-моделей. Игнорирование этого фактора может привести к превышению лимитов и вынужденному переходу на другие налоговые режимы, что повлечет за собой дополнительные расходы на адаптацию учетных систем.

Важным элементом поддержки малого бизнеса в предшествующие годы выступали пониженные тарифы страховых взносов, позволяющие субъектам МСП снижать фискальную нагрузку при условии соблюдения установленных критериев. Данный механизм предусматривал применение льготных ставок для части выплат, превышающих минимальный размер оплаты труда, что особенно помогало предприятиям с высокой долей затрат на оплату труда.

Отмена пониженных тарифов страховых взносов для большинства малых предприятий, с установлением предельной базы в 2 979 000 рублей на 2026 год,

станет серьезным ударом по их бюджету. Особенно пострадают отрасли с высокой долей фонда оплаты труда, например, рестораны, сервисные компании и салоны красоты, для которых это означает существенное увеличение издержек. В ответ на это предприятия могут начать сокращать штат или переходить на неофициальное трудоустройство, что ослабит социальную защиту сотрудников и снизит поступления в социальные фонды, создавая долгосрочные риски для экономики.

Параллельно с изменением налоговых параметров усиливается контроль со стороны Федеральной налоговой службы, где особое внимание уделяется выявлению схем, направленных на минимизацию налоговых обязательств:

- деятельности фирм однодневок;
- дробления бизнеса (искусственного разделения единой предпринимательской деятельности на несколько юридических лиц для сохранения права на УСН);
- некорректного трансфертного ценообразования в рамках групп компаний.

Такие меры, безусловно, способствуют повышению прозрачности налоговой системы, однако для предпринимателей они сопряжены с серьёзными рисками:

- доначислением налогов;
- штрафами в размере до 40 % от неуплаченной суммы (согласно ст. 122 НК РФ);
- блокировкой счетов;
- дополнительными проверками при выявлении ошибок в отчётности или применении льгот.

В этих условиях малый бизнес вынужден искать баланс между соблюдением законодательства и сохранением конкурентоспособности, что требует не только финансовых, но и организационных ресурсов.

В сложившихся обстоятельствах предприниматели сталкиваются с необходимостью выбора стратегии адаптации, где один из возможных путей – активные действия по оптимизации деятельности: пересмотр ценовой политики для компенсации возросших налоговых издержек, сокращение непрофильных расходов, переход на иные налоговые режимы (например, автоматизированную упрощённую систему налогообложения для микробизнеса), внедрение цифровых инструментов учёта и повышение квалификации персонала.

Подобный сценарий связан с негативными последствиями:

- закрытием предприятий;
- уходом в теневой сектор (особенно в низкорентабельных отраслях);
- сокращением инвестиций в развитие;
- снижением качества услуг из-за экономии на ресурсах;
- замедлением темпов создания новых рабочих мест.

Специалисты выражают опасения, что наблюдаемые тенденции способны негативно сказаться на динамике развития малого предпринимательства, замедляя его рост и уменьшая его вклад в формирование ВВП. В долгосрочной перспективе это может привести к структурным изменениям в экономике, выражающимся в сокращении доли МСП в ВВП и укреплении позиций крупного бизнеса.

Для минимизации рисков и повышения эффективности, предприятиям следует предпринять ряд стратегических шагов. Начните с глубокого анализа налоговой ситуации и моделирования различных сценариев, чтобы понять, как новые лимиты и ставки повлияют на ваш бизнес. Затем оцените вашу текущую систему налогообложения, выявив возможности для получения льгот в приоритетных отраслях или перехода на более выгодные альтернативные режимы. Автоматизация учетных процессов станет вашим надежным помощником, снижая вероятность ошибок и ускоряя подготовку отчетности. В случаях, требующих особой экспертизы, привлечение внешних консультантов (аудиторов, налоговых юристов) позволит вам уверенно пройти через изменения и оперативно адаптироваться к новым разъяснениям от ФНС и Минфина.

Дополнительные меры, которые помогут минимизировать риски и повысить устойчивость бизнеса:

- актуализировать договорные отношения с контрагентами, зафиксировав новые налоговые условия;
- исключить использование схем, которые могут быть квалифицированы как недобросовестные (например, дробление бизнеса);
- регулярно мониторить изменения в законодательстве и практике его применения;
- выстраивать прозрачные отношения с налоговыми органами, своевременно предоставляя запрашиваемые документы;
- инвестировать в обучение персонала, особенно в области налогового и бухгалтерского учёта.

Таким образом, налоговые изменения 2026 года формируют новую среду функционирования малого бизнеса в России. С одной стороны, они способствуют унификации правил и повышению прозрачности налоговой системы, с другой – усиливают фискальную нагрузку и административные издержки. В этих условиях успех будет зависеть от способности предприятий сочетать соблюдение законодательства с эффективной организацией бизнес процессов и использованием доступных инструментов оптимизации.

Важно понимать, что реформы не дадут мгновенного результата. Их влияние будет проявляться постепенно, а рынок будет реагировать по-разному, в зависимости от того, о какой отрасли или регионе идет речь. Поэтому для малого бизнеса главное – быть гибким, быстро приспосабливаться и постоянно учиться.

Только так компании смогут не просто удержаться на плаву, но и найти новые пути для развития.

**Использованная литература**

1. Федеральный закон от 28.11.2025 № 425-ФЗ «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [в редакции от 28.11.2025] // Собрание законодательства РФ. – 2025. – № 48 (ч. I), 01.12.2025, ст. 7236. – Текст: электронный. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Приказ Минэкономразвития России от 06.11.2025 № 734 «Об утверждении коэффициентов-дефляторов для целей налогообложения на 2026 год» // Официальный интернет-портал правовой информации (www.pravo.gov.ru). – 2025. – Текст: электронный.

3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ [с изменениями и дополнениями, действующими с 01.01.2026] // Собрание законодательства РФ. – Текст: электронный. – Доступ из справочно-правовой системы «Гарант».

4. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для вузов / В. Г. Пансков. – 6 - е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2025. – 478 с.

5. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов / Л. Н. Лыкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. – 382 с.

6. Официальный сайт ФНС России (раздел «Изменения в налоговом законодательстве с 2026 года»). – Текст: электронный. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/. (дата обращения: 08.02.2026).

7. Статья «Налоговые изменения 2026: что ждёт малый бизнес» / Эксперт журнала «Главбух» [Электронный ресурс] // Главбух: [сайт]. – URL: https://www.glavbukh.ru/art/123456-nalogovye-izmeneniya-2026. – Текст: электронный (дата обращения: 12.02.2026).

8. Обзор изменений налогового законодательства на 2026 год для малого бизнеса / Аналитический материал [Электронный ресурс] // Клерк.Ру: [сайт]. – URL: https://www.klerk.ru/buh/articles/567890/. – Текст: электронный. (дата обращения: 15.02.2026).

Радыгина В. И.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В ОТРАСЛЯХ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ ЗАВИСИМОСТИ ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО БРЕНДА: РИТЕЙЛ, ОБЩЕПИТ, ФИНАНСЫ

Современная экономика характеризуется высокой степенью неопределённости: геополитические изменения, санкционные ограничения, волатильность финансовых рынков и трансформация потребительского поведения создают беспрецедентные вызовы для бизнеса. Особенно остро эти вызовы стоят перед компаниями, чья бизнес-модель длительное время опиралась на международные бренды. Уход с рынка или ограничение деятельности глобальных игроков, изменение логистических цепочек, перенастройка платёжных и регуляторных механизмов – всё это требует от менеджмента оперативной реакции, а часто и полноценной реструктуризации бизнеса.

Однако реструктуризация не является универсальным инструментом. Стратегии, эффективные в одной отрасли, могут привести к катастрофическим последствиям в другой. Ключевым дифференцирующим фактором выступает степень зависимости бизнеса от международного бренда – как экономической (доля бренда в стоимости компании), так и поведенческой (глубина приверженности потребителей именно этому бренду). В отраслях, где бренд «встроен в идентичность» потребителя и составляет основную часть стоимости бизнеса, принудительная смена вывески равносильна ликвидации. В других секторах бренд остаётся важным, но заменяемым активом, а в-третьих – уступает место регуляторным и финансовым факторам.

Несмотря на обилие работ, посвящённых антикризисному управлению и реструктуризации, сравнительный анализ стратегий именно в разрезе отраслевой бренд-зависимости представлен фрагментарно. Большинство исследований рассматривают либо отдельные инструменты (банкротство, слияния и поглощения, франчайзинг), либо отдельные отрасли, не предлагая единой типологии. Кроме того, психологический аспект бренд-зависимости потребителей, который, как показано в современных работах (Шаповал, 2025), может приобретать черты поведенческой зависимости, практически не учитывается при разработке стратегий реструктуризации. Это создаёт разрыв между маркетинговым пониманием ценности бренда и антикризисным управлением. Степень бренд-зависимости отрасли

определяет не только стоимость бизнеса, но и доступный инструментарий реструктуризации. Целесообразно выделить три уровня такой зависимости.

Высокая зависимость (общепит). В ресторанном бизнесе бренд является ключевым активом, часто составляющим до 70–80 % стоимости предприятия. Потребитель приходит в заведение не просто за едой, а за определённым опытом, атмосферой и статусом, которые ассоциируются с брендом. Утрата бренда в этой отрасли фактически означает утрату бизнеса как такового. Именно поэтому при реструктуризации в общепите приоритетом становится сохранение бренда и его операционной непрерывности. Даже в ситуации глубокого финансового кризиса компании стремятся не к ликвидации, а к смене операционной модели при сохранении вывески. Показательным примером здесь выступает сеть Hooters. В марте 2025 года Hooters of America столкнулась с долгом около $380 млн и была вынуждена подать заявление о банкротстве по главе 11, закрыв десятки убыточных ресторанов. Однако компания не пошла по пути ликвидации. Вместо этого в рамках реструктуризации была проведена продажа актива: сеть выкупили два крупнейших франчайзи – Hooters Inc. (основатели бренда) и Hoot Owl Restaurants. Сделка была структурирована так, чтобы обеспечить непрерывность бизнеса: рестораны продолжали работать, персонал сохранил места, а бренд не покинул рынок. После сделки новые владельцы запустили программу «re-Hooterization» (возвращение к корням): обновление меню с использованием качественных ингредиентов (возвращение к оригинальному соусу для крыльев на масле вместо маргарина), умеренная униформа официанток и ориентация на семейную аудиторию. Этот пример демонстрирует ключевой паттерн для сферы с высокой бренд-зависимостью: даже при глубоком финансовом кризисе бизнес сохраняется через смену владельца и операционной модели, но с обязательным сохранением самой вывески и непрерывности работы, поскольку остановка деятельности разрушила бы потребительскую лояльность.

Умеренная зависимость (ритейл / FMCG). В ритейле и производстве товаров массового потребления бренд важен, но не является единственным активом. Потребитель может переключиться на локальные аналоги, если они предлагают сопоставимое качество по более низкой цене. Здесь бренд – это конкурентное преимущество, но не безусловный императив выживания. Это создаёт пространство для манёвра: компании могут разделять портфель брендов, выделяя перспективные направления и избавляясь от балласта, либо искать локальных партнёров для адаптации к изменившимся рыночным условиям. Классическим примером такой гибридной стратегии является сделка Starbucks в Китае. В 2024 году компания столкнулась с падением продаж и усилением локальных конкурентов (например, Luckin Coffee). Вместо ухода с рынка или простого закрытия точек Starbucks продала 60 % своего китайского бизнеса инвестиционной компании

Boyu Capital, сохранив за собой 40 % и лицензионные права на бренд. Это позволило, во-первых, привлечь локального партнёра, который лучше понимает специфику рынка и регуляторную среду, во-вторых – разделить инвестиционные риски, в-третьих – сохранить контроль над стандартами, рецептурами и глобальной идентичностью бренда. Потребитель при этом продолжает видеть привычную вывеску Starbucks, не ощущая разрыва опыта. Данная стратегия принципиально отличается от решений в общепите: здесь бренд не является единственным активом, поэтому возможна продажа контроля без полной потери присутствия. В финансах же, как будет показано ниже, даже сохранение бренда часто отходит на второй план перед регуляторными требованиями.

Другой пример – сплит Kraft Heinz. В феврале 2025 года компания объявила о разделении на два независимых бизнеса: североамериканский (мясные и сырные бренды, включая Oscar Mayer и Velveeta) и международный (крупные категории, включая кетчуп Heinz и соусы). Таким образом, портфель, содержавший и растущие, и стагнирующие активы, был «распакован». Каждый из новых бизнесов получил самостоятельную стратегию, возможность привлекать собственный капитал и более гибко реагировать на локальные рынки. Сплит не уничтожил бренды – напротив, он дал им свободу от общекорабельных издержек конгломерата. Это возможно именно при умеренной бренд-зависимости: потребители продолжат покупать Heinz в любом случае, независимо от того, в составе какой корпоративной структуры выпускается кетчуп.

Низкая зависимость (финансы). В финансовом секторе на первый план выходят регуляторные требования, размер капитала и качество активов. Бренд банка важен для розничного бизнеса, но институциональные клиенты и регуляторы оценивают прежде всего надёжность. При реструктуризации финансовых организаций вопрос сохранения международного бренда часто оказывается второстепенным по сравнению с соблюдением нормативных требований и защитой интересов кредиторов. Так например, Американский Citibank, работавший в России с 1990-х годов, объявил о планах выхода ещё в 2021 году, а после 2022 года начал поэтапное сворачивание деятельности. К 2025 году кредитный портфель банка сократился на 98 %, депозиты физических и юридических лиц упали в десятки раз, были закрыты все отделения розничного обслуживания и прекращены сберегательные счета. В ноябре 2025 года президент России Владимир Путин разрешил продажу Citibank инвестиционной компании Renaissance Capital через специальный указ. Сделка должна быть закрыта в первой половине 2026 года, а убыток Citigroup от выхода из России составит около $1,1 млрд. На всём протяжении этого процесса Citibank как бренд не пытались «спасать» или сохранять на российском рынке. Регуляторные требования (необходимость получения разрешения президента на сделку), защита интересов вкладчиков (поэтапное свора-

чивание обязательств) и минимизация финансовых потерь – вот что определяло действия акционеров, а не ценность бренда.

Стратегии варьируются от полного ухода с дисконтом до продолжения деятельности в усечённом формате (табл. 1).

Франчайзинговая модель позволяет бренду сохранить присутствие на рынке, перекладывая операционные риски и капитальные затраты на партнёров-франчайзи. Pre-pack administration (Великобритания) и Chapter 11 (США) дают возможность провести реструктуризацию долга и операционных обязательств без остановки деятельности. Эти инструменты наиболее релевантны для отраслей с высокой бренд-зависимостью.

**Таблица 1 - Сравнительная таблица стратегий**

| **Параметр** | **Общепит** | **Ритейл / FMCG** | **Финансы** |
|---|---|---|---|
| Степень бренд-зависимости | Высокая (бренд = бизнес) | Умеренная (бренд = часть стоимости) | Низкая (бренд ≠ ключевой актив) |
| Типичные стратегии | Реорганизация (Chapter 11), предварительно подготовленная продажа (pre-pack administration), франчайзинг | Сплит, продажа доли, совместное предприятие | Санация, слияние, дисконтная продажа |
| Ключевой приоритет | Сохранить бренд и непрерывность | Трансформировать модель | Соблюсти регуляторные требования |
| Примеры | Hooters, TGI Fridays | Kraft Heinz, Starbucks | Росбанк, Хоум Банк |
| Роль бренда в сделке | Главный актив, подлежащий сохранению | Актив, требующий репозиционирования | Второстепенный фактор |

Разделение компании на несколько независимых бизнесов позволяет «распаковать» стоимость, которая была скрыта в конгломератной структуре. Это особенно актуально для FMCG-сектора, где портфель брендов может включать как растущие, так и стагнирующие активы. Сплит Kraft Heinz демонстрирует, что даже культовые бренды могут нуждаться в структурной реорганизации при изменении рыночных условий.

Для международных брендов, сталкивающихся с регуляторными барьерами, продажа контрольной или значительной доли локальному партнёру становится способом сохранить присутствие без полного ухода.

В финансовом секторе и некоторых сегментах ритейла полный выход с рынка может быть оптимальной стратегией. Ключевые факторы: регуляторное давление, невозможность репатриации прибыли, санкционные ограничения. В таких случаях бренд либо продаётся с дисконтом локальному покупателю, либо ликвидируется.

Проведённый анализ подтверждает исходную гипотезу о том, что выбор стратегии реструктуризации прямо коррелирует со степенью бренд-зависимости отрасли.

Чем выше бренд-зависимость, тем важнее сохранить операционную непрерывность. В общепите бренд – это обещание определённого опыта, и любая пауза в работе разрушает потребительскую лояльность. Чем ниже бренд-зависимость, тем быстрее и радикальнее может быть выход. В финансах регуляторные требования и макроэкономические факторы перевешивают ценность международного бренда, позволяя собственникам уходить с рынка с дисконтом.

**Использованная литература**

1. Investopedia. Pre-pack Administration [Электронный ресурс]. – URL: https://www.investopedia.com (дата обращения: 21.04.2026).

2. Kraft Heinz объявила о разделении на две публичные компании до конца 2026 года // Ведомости. – 2025. – 2 сентября. – URL: https://www.vedomosti.ru/business/news/2025/09/02/1135939-kraft-heinz (дата обращения: 09.05.2026).

3. Starbucks продаст 60% своего бизнеса в Китае частной инвестиционной компании // The New York Times. – 2025. – 3 November. – URL: https://www.nytimes.com/2025/11/03/business/starbucks-china-boyu-capital.html (дата обращения: 10.05.2026).

4. U.S. Bankruptcy Court. Chapter 11 Overview [Электронный ресурс]. – URL: https://www.uscourts.gov (дата обращения: 21.04.2026).

5. Путин разрешил «Ренессанс Капиталу» купить российский Ситибанк // РБК. – 2025. – 12 ноября. – URL: https://amp.rbc.ru/rbcnews/finances/12/11/2025/6914839b9a794728897c36c5 (дата обращения: 01.05.2026).

6. Сеть ресторанов Hooters объявила о банкротстве в США // РБК. – URL: https://www.rbc.ru/wine/news/67ebcbdf9a7947fd42217468 (дата обращения: 10.05.2026).

7. Центральный банк Российской Федерации. Статистика банковского сектора [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru (дата обращения: 21.04.2026).

Рудакова К. В.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.10-41
Научный руководитель: Тимирханова Л. М.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»)

В сегодняшних нестабильных условиях ключевая задача крупных промышленных предприятий – сохранить финансовую устойчивость. Она является ключевой характеристикой финансового состояния организации, отражающей ее способность сохранять платежеспособность, независимость от внешних кредиторов и эффективно использовать капитал в долгосрочной перспективе.

Финансовая устойчивость является одной из ключевых характеристик финансового состояния предприятия, отражающей долгосрочную способность сохранять платежеспособность, независимость от внешних кредиторов и эффективно использовать собственный капитал. Для металлургической отрасли, характеризующейся высокой капиталоемкостью и цикличностью спроса, вопросы поддержания финансовой устойчивости приобретают особую значимость.

Целью данной статьи является анализ финансовой устойчивости ПАО «Северсталь» – одного из лидеров российской металлургии – и выявление тенденций, определяющих его текущее финансовое положение.

Финансовая устойчивость – это ключевая характеристика финансовой состоятельности предприятия. И сущность ее состоит в обеспечении стабильной платежеспособности в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды.

Финансовая ситуация на предприятии характеризуется четырьмя типами, а именно: абсолютной финансовой устойчивостью, нормальной финансовой устойчивостью, неустойчивым финансовым положением и кризисным финансовым состоянием [1].

Определим тип финансовой устойчивости ПАО «Северсталь», отразим рассчитанные показатели в таблице 1. Анализ проводится с использованием данных финансовой отчётности компании, в частности бухгалтерского баланса.

В 2022 году финансовая устойчивость и платежеспособность нормальная, компания применяла национальное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности. В 2023 году наблюдается абсолютная финансовая устойчивость, высокий уровень платежеспособности, в этот период

предприятие не зависит от внешних кредиторов. В 2024 году компания Северсталь имеет неустойчивое финансовое положение, нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

**Таблица 1 - Тип финансовой устойчивости ПАО «Северсталь» за 2022–2024 годы, тыс. руб.**

| Показатель | 2024 год | 2023 год | 2022 год |
|---|---|---|---|
| 1. Собственный капитал | 438 690 288 | 582 121 856 | 421 918 804 |
| 2. Внеоборотные активы | 503 963 735 | 431 895608 | 412 214 665 |
| 3. Наличие собственных оборотных средств (СОС) | -65 273 447 | 150 226 248 | 9 704 139 |
| 4. Долгосрочные кредиты и займы | 55 714 053 | 55 262 000 | 82 808 907 |
| 5. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат (СДИ) | -9 559 394 | 205 488 248 | 92 513 046 |
| 6. Краткосрочные обязательства | 117 733 832 | 169 497 220 | 93 930 991 |
| 7. Общая величина основных источников формирования (ОИ) | 108 174 438 | 374 985 468 | 186 444 037 |
| 8. Общая величина запасов | 94 124 170 | 101 560 196 | 67 324 116 |
| 9. Излишек или недостаток СОС | -159 397 617 | 48 666 052 | -57 619 977 |
| 10. Излишек или недостаток СДИ | -103 683 564 | 103 928 052 | 25 188 930 |
| 11. Излишек или недостаток ОИ | 14 050 268 | 273 425 272 | 119 119 921 |
| Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S | (0;0;1) | (1;1;1) | (0;1;1) |
| Итог: | Неустойчивое положение | Абсолютная устойчивость | Нормальная устойчивость |

На основании представленных данных можно отметить, что для ПАО «Северсталь» за анализируемый период тип финансового состояния менялся от абсолютной устойчивости до неустойчивого финансового состояния.

Далее используем для анализа финансовой устойчивости относительные показатели – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования. Оценка финансовой устойчивости ставит перед выбором системы относительных показателей. Следует заметить, что в основном ученые согласны с тем, что для анализа мало использовать один обобщающий показатель, нужно использовать систему показателей [3]. Результаты расчета представим в таблицах 2 и 3.

**Таблица 2 - Анализ финансовой устойчивости ПАО «Северсталь» за 2022–2024 годы [2]**

| Показатели | Значение | | | Изменение | | Нормативное ограничение |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022/2023 | 2023/2024 | |
| 1. Коэффициент обеспеченности собственными материальными оборотными активами | 0,14 | 1,46 | -0,68 | 1,32 | -2,14 | 0,6 |
| 2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами | 0,03 | 0,28 | -0,23 | 0,25 | -0,51 | 0,1 |
| 3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств | 0,77 | 1,22 | 0,57 | 0,45 | -0,65 | 1 и более |
| 4. Коэффициент маневренности | 0,02 | 0,25 | -0,14 | 0,235 | -0,41 | Оптимальное значение 0,5-0,6 |
| 5. Индекс постоянного актива | 0,97 | 0,74 | 1,14 | -0,23 | 0,41 | менее 1 |
| 6. Коэффициент реальной стоимости имущества | 0,40 | 0,35 | 0,48 | -0,05 | 0,13 | 0,3-0,5 |
| 7. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | 0,22 | 0,11 | 0,17 | -0,11 | 0,06 | 0-0,5 |

Полученные результаты, отраженные в таблице 2, позволяют увидеть, что коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение (-0,68 и -0,23), что указывает на недостаток собственных оборотных средств. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов равен 0,77, что ниже нормативного значения. Это говорит о том, что у анализируемого предприятия преобладают внеоборотные активы.

Коэффициент маневренности снизился с 0,25 до -0,14, что говорит о снижении мобильности собственных средств организации и снижении свободы в маневрировании этими средствами. Причины изменения коэффициента маневренности рассматриваются на основе расчета динамики собственного капитала и иммобилизованных активов.

Значение коэффициента постоянного актива говорит о высокой доле внеоборотных активов в источниках собственных средств. По состоянию на конец периода их стоимость покрывается за счет собственных средств на 114,9 %.

Коэффициент реальной стоимости имущества находится в пределах нормы (0,40 при норме 0,3–0,5), что свидетельствует о достаточной доле реальных активов (основных средств, запасов) в общей стоимости имущества.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств равен 0,22, что находится в нормативных пределах (0-0,5), что говорит об умеренном использовании долгосрочных займов для финансирования деятельности.

Организация имеет проблемы с ликвидностью и обеспеченностью собственными оборотными средствами, что может привести к затруднениям в выполнении краткосрочных обязательств.

Финансовая устойчивость ЦАО «Северсталь» к 2024 году ухудшилась. Компания сохраняет приемлемый уровень финансовой независимости, но испытывает дефицит ликвидности и собственных оборотных средств, что повышает риски финансовой напряжённости в краткосрочной перспективе.

Далее рассчитаем следующую группу относительных показателей финансовой устойчивости, результаты расчета представим в таблице 3.

**Таблица 3 - Анализ финансовой устойчивости (относительные показатели) ПАО «Северсталь» за 2022–2024 годы**

| Показатели | Нормативное значение | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | Абс. отклонение 2024 г. к 2022 г., +/- |
|---|---|---|---|---|---|
| Коэффициент концентрации капитала | больше 0,5, но не более 0,7 | 0,58 | 0,61 | 0,55 | -0,02 |
| Коэффициент концентрации капитала или автономии | меньше 0,5 | 0,42 | 0,39 | 0,45 | 0,02 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | <1 | 0,73 | 0,65 | 0,81 | 0,08 |
| Коэффициент финансирования | более 1 | 1,36 | 1,53 | 1,23 | -0,13 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | не менее 2 | 0,74 | 0,69 | 0,67 | -0,08 |

Из данных таблицы 5 видно, что в 2022 году коэффициент концентрации капитала составил 0,58, к 2024 году он снизился до 0,55. Это свидетельствует о сохранении высокой доли собственного капитала в источниках финансирования, хотя наблюдается незначительное снижение финансовой независимости компании.

Коэффициент автономии за исследуемый период имеет тенденцию к росту, с 0,42 в 2022 году до 0,45 в 2024, это говорит о том, что зависимость от внешних источников финансирования увеличилась в 2024 году относительно 2023 и 2022 года. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала в 2022 году составил 0,73 и увеличился в 2024 году до 0,81 что на 0,08 больше, при этом показатель находится в пределах нормативного значения.

Однако тенденция к росту указывает на некоторое повышение зависимости компании от внешних источников финансирования. Кроме того, чем ниже значение данного показателя, тем ниже риск вероятности банкротства компании.

Коэффициент финансирования демонстрирует снижение с 1,36 в 2022 году до 1,23 в 2024, что указывает на уменьшение доли собственных средств в общей структуре капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости характеризует объем средств компании, который может быть использован длительное время. За исследуемый период значение данного коэффициента снизилось на 0,08 (в 2024 году его значение составило 0,67).

Таким образом, проведенное исследование показало, что показатели финансовой устойчивости демонстрируют отрицательную динамику. Судя по проведенным расчетам, в 2024 г. наблюдался третий тип финансовой устойчивости.

Для качественного укрепления финансовой устойчивости ПАО «Северсталь» необходимо дополнить тактические меры стратегическими инициативами, направленными на увеличение собственного капитала; оптимизацию структуры активов (повышение доли оборотных средств, эффективное использование внеоборотных активов); реструктуризацию обязательств (увеличение доли долгосрочного финансирования); жёсткий контроль над формированием запасов и кредиторской задолженностью. Исключительно комплексный подход к управлению как активами, так и пассивами позволит перевести компанию из состояния неустойчивого финансового положения в состояние нормальной или абсолютной финансовой устойчивости.

**Использованная литература**

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2022. – 1104 с.

2. Берзон, Н. И. Корпоративные финансы: учебное пособие для академического бакалавриата – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 212 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-9807-8. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/433808

3. Анализ хозяйственной деятельности (АХД) / Проведение анализа финансовой устойчивости организации [сайт]. – URL: https://nalog-nalog.ru/

4. Анализ финансовой устойчивости предприятия [сайт]. – URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/

5.Финансовая отчетность ПАО «Северсталь» за 2022–2024 гг. [Электронный ресурс]. – URL: https://severstal.com/rus/ir/indicators-reporting/finreps-rsbu/ (дата обращения: 17.02.2026).

Савинова П. Н.
Студентка группы: ОС-38.05.01-51
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

Современный рынок цветных металлов представляет собой сложную систему взаимосвязанных экономических и производственных процессов.

В области научных исследований металлы цветного спектра подразделяются на различные категории, каждая из которых обладает уникальными характеристиками. Рассмотрим их подробнее.

Лёгкие цветные металлы. Включают алюминий, литий, магний и титан. Отличаются низкой массой по сравнению с другими материалами.

Тяжёлые цветные металлы. Группа охватывает цинк, медь, никель и свинец. Они выделяются своей высокой плотностью, о чём и говорит их название.

Малые цветные металлы. В эту категорию входят висмут, ртуть, сурьма, мышьяк и кобальт. Обычно находят и извлекают эти металлы в процессе добычи тяжёлых цветных руд, что делает их месторождения частыми «спутниками» более крупных залежей.

Разнообразие применяемых методик и подходов в классификации и добыче упомянутых металлов подчёркивает их различие по ключевым эксплуатационным характеристикам.

Анализ данных за 2020–2024 годы позволяет выявить ключевые тенденции в структуре мирового импорта меди, алюминия, никеля, цинка, олова и свинца (рис. 1).

Наиболее значимыми игроками на рынке цветных металлов традиционно выступают промышленно развитые страны. США демонстрируют лидерство в импорте меди и алюминия, что обусловлено потребностями высокотехнологичных отраслей промышленности и строительного комплекса. Германия, занимающая вторые позиции по многим видам металлов, подтверждает статус ведущей промышленной державы Европы. Особого внимания заслуживает позиция Китая, который, несмотря на собственное масштабное производство, остается крупным импортером алюминия и никеля.

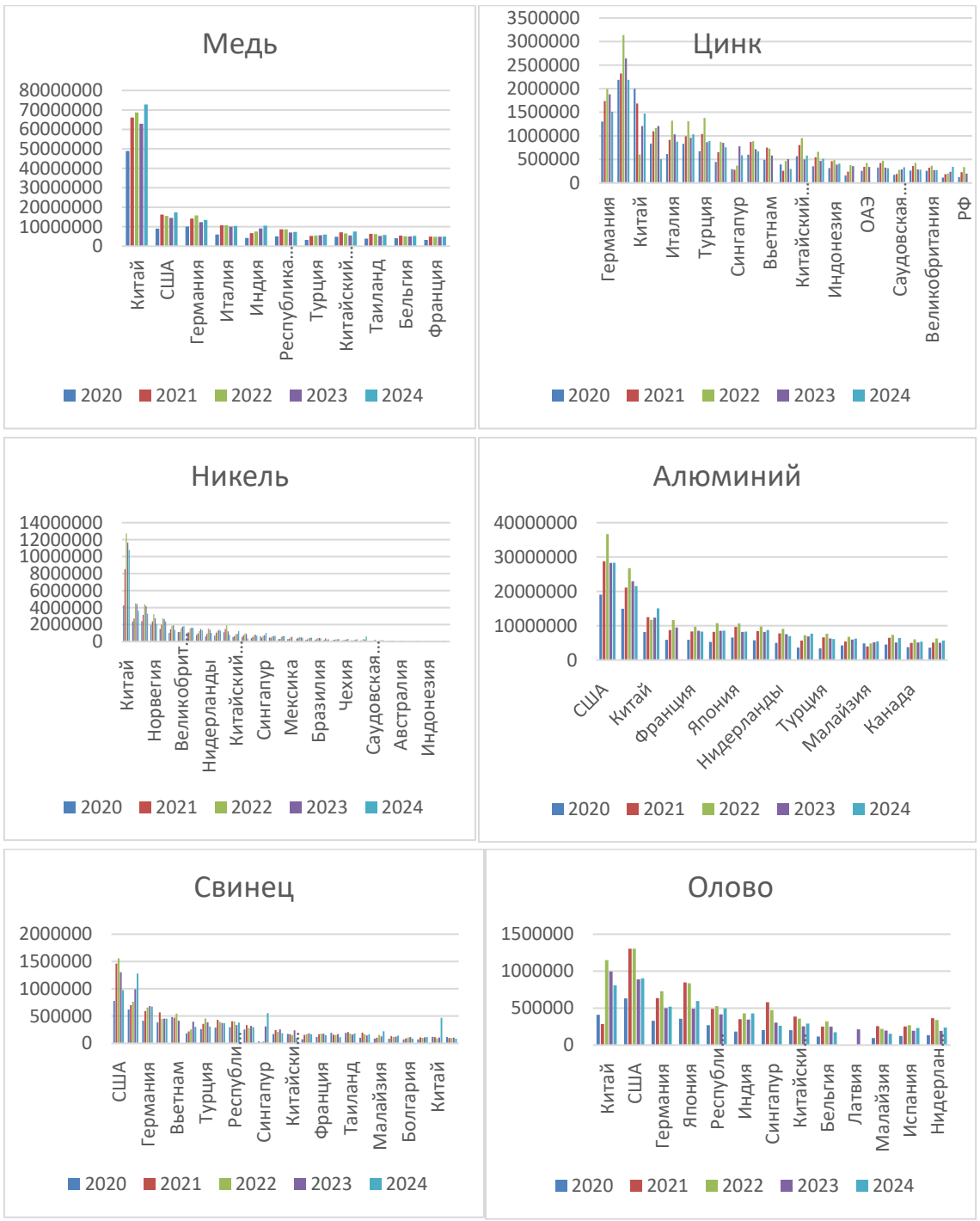



**Рис. 1. Мировой импорт цветных металлов за 2020–2024 гг.**

Европейский регион в целом показывает устойчивый спрос на все виды цветных металлов. Италия, Франция и Бельгия стабильно входят в топ-импортеров, что отражает потребности машиностроительного комплекса и строительной отрасли. Примечательно, что даже небольшие европейские страны, такие как Нидерланды, играют значительную роль в импорте цинка и олова, выполняя функции распределительных центров.

В азиатском регионе наблюдается активный рост импорта, особенно со стороны развивающихся экономик. Индия укрепляет свои позиции как крупный

потребитель меди и свинца, что связано с бурным развитием инфраструктуры и промышленности. Республика Корея и Китайский Тайбэй демонстрируют устойчивый спрос на медь и олово, необходимые для электротехнической промышленности. Появление в списках импортеров Вьетнама и Малайзии свидетельствует о постепенном смещении промышленного потенциала в Юго-Восточную Азию.

Динамика импорта за анализируемый период отражает общемировые экономические тенденции. Постпандемический рост 2021–2022 годов сменился коррекцией в 2023 году, вызванной инфляционными процессами и геополитической нестабильностью. При этом различные металлы показали разную степень устойчивости: медь и алюминий продемонстрировали относительную стабильность, в то время как никель и олово отличались повышенной волатильностью.

Отраслевая структура спроса позволяет выделить несколько ключевых направлений использования цветных металлов. Автомобилестроение остается основным потребителем алюминия и меди, электротехническая промышленность – олова и меди, строительный сектор – алюминия и цинка. Особый интерес представляет растущий спрос на никель, связанный с развитием аккумуляторных технологий и «зеленой» энергетики.

Перспективы развития рынка цветных металлов связаны с несколькими определяющими факторами. Во-первых, это дальнейший рост азиатских экономик, особенно Индии и стран Юго-Восточной Азии. Во-вторых, технологический переход к возобновляемой энергетике, который увеличит потребность в меди и никеле. В-третьих, процессы регионализации поставок, вызванные геополитическими изменениями. Наконец, экологические требования будут продолжать влиять на структуру спроса, стимулируя потребление металлов, используемых в «зеленых» технологиях.

Мировая структура импорта по видам товаров, отражает динамику спроса на различные металлы и их производные. Анализ позволяет выявить ключевые тенденции, связанные с потреблением меди, никеля, олова, алюминия, свинца и цинка, а также их роль в глобальной торговле. Наибольший объем импорта приходится на медь и её производные, что подчеркивает её значимость в промышленности. В 2021 году наблюдался резкий рост импорта рафинированной меди и медных сплавов (93 780 890 тыс. долларов), однако в последующие годы объёмы немного снизились, что может быть связано с изменением рыночной конъюнктуры или экономическими факторами. Медные отходы и проволока также демонстрируют устойчивый спрос, хотя их импорт несколько сократился к 2023 году. Это свидетельствует о стабильности сектора переработки и использования меди в электротехнической и строительной отраслях.

Алюминий занимает второе место по объёмам импорта, с пиком в 2022 году (93 048 930 тыс. долларов для необработанного алюминия). Однако в 2023 году произошло снижение, что может быть обусловлено колебаниями цен или снижением спроса в ключевых отраслях, таких как автомобилестроение и строительство. Интересно отметить, что алюминиевые плиты, листы и фольга также показывают высокие показатели, что указывает на их востребованность в упаковочной и производственной сферах.

Никель, несмотря на меньшие объёмы по сравнению с медью и алюминием, демонстрирует значительный рост импорта необработанного никеля (с 9 315 883 тыс. долларов в 2020 году до 18 231 543 тыс. долларов в 2022 году). Это связано с его критической ролью в производстве аккумуляторов для электромобилей и нержавеющей стали. Однако в 2023 году наблюдается небольшой спад, возможно, из-за насыщения рынка или технологических изменений.

Олово, свинец и цинк имеют меньшие объёмы импорта, но их динамика также заслуживает внимания. Например, импорт необработанного олова достиг максимума в 2022 году (7 881 110 тыс. долларов), после чего снизился, что может быть связано с изменениями в электронной промышленности, где олово используется для пайки. Свинец и цинк показывают относительную стабильность, с небольшими колебаниями, что отражает их узкоспециализированное применение, например, в аккумуляторных батареях и антикоррозионных покрытиях.

В целом, данные демонстрируют, что спрос на цветные металлы остаётся высоким, несмотря на некоторые колебания. Медь и алюминий лидируют по объёмам импорта, что подчёркивает их важность для современной промышленности. Никель, олово, свинец и цинк, хотя и уступают в количественном выражении, играют критическую роль в специфических отраслях. Динамика импорта отражает как глобальные экономические тренды, так и технологические изменения, влияющие на потребление этих металлов.

Анализируя мировой экспорт цветных металлов за период 2020–2024 годов, можно отметить следующие тенденции.

Ключевыми экспортерами алюминия остаются Китай, Россия и Канада. Китай сохраняет лидерство благодаря мощной производственной базе и высокому внутреннему спросу. Россия увеличила поставки, несмотря на санкции, ориентируясь на азиатские рынки. Канада продолжает стабильно экспортировать алюминий, особенно в США, благодаря близости и торговым соглашениям.

Ведущими экспортерами меди являются Чили, Перу и Китай. Чили удерживает первое место благодаря крупнейшим месторождениям и развитой инфраструктуре. Перу наращивает объемы, несмотря на периодические социальные протесты. Китай, несмотря на собственные значительные запасы, увеличивает импорт для удовлетворения внутреннего промышленного спроса.

Основные поставщики никеля – Индонезия, Филиппины и Россия. Индонезия значительно нарастила экспорт после введения запрета на вывоз необработанной руды, сделав ставку на перерабатывающие мощности. Филиппины остаются стабильным игроком, хотя их объемы немного сократились из-за ужесточения экологических норм. Россия, несмотря на геополитические сложности, сохранила позиции благодаря спросу со стороны Китая и Индии.

Главные экспортеры цинка – Австралия, Перу и Китай. Австралия увеличила поставки благодаря новым месторождениям и высокому качеству сырья. Перу остается ключевым игроком, хотя его доля немного снизилась из-за логистических проблем. Китай, несмотря на внутреннее потребление, продолжает экспортировать цинк, особенно в соседние азиатские страны.

Ведущие страны-экспортеры свинца – Китай, США и Южная Корея. Китай доминирует благодаря масштабам производства и перерабатывающим мощностям. США сохраняют стабильный экспорт, ориентированный на страны Северной Америки. Южная Корея увеличила поставки, несмотря на ограниченные собственные ресурсы, за счет переработки импортного сырья.

В целом, за рассматриваемый период сохранилась зависимость от традиционных лидеров, однако заметны сдвиги в сторону стран, развивающих перерабатывающие мощности и ориентированных на региональные рынки.

**Использованная литература**

1. Trade Map [Электронный ресурс] // International Trade Centre. – URL: https://www.trademap.org (дата обращения: 01.05.2026).

Садриева Э. Р.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

В современных условиях глобализации и стремительного развития технологий образование становится одним из ключевых факторов экономического роста государства. Современные экономические процессы характеризуются высокой динамичностью, усложнением технологий и ростом требований к квалификации работников. В этих условиях именно образование обеспечивает подготовку специалистов, способных эффективно функционировать в быстро меняющейся среде, осваивать новые технологии и участвовать в инновационной деятельности. Особую значимость исследованию данной темы придаёт активная цифровизация экономики. Развитие информационных технологий, автоматизация и внедрение искусственного интеллекта приводят к трансформации рынка труда. Многие традиционные профессии исчезают, в то время как появляются новые, требующие высокого уровня образования и постоянного профессионального развития. В связи с этим возрастает роль непрерывного образования как инструмента поддержания конкурентоспособности рабочей силы

Однако, несмотря на очевидную значимость образования, во многих странах сохраняются проблемы, связанные с его доступностью, качеством и соответствием требованиям современного рынка труда. Наблюдается разрыв между системой образования и потребностями экономики, что приводит к дефициту квалифицированных кадров и снижению эффективности использования трудовых ресурсов.

Таким образом, исследование влияния образования на экономическое развитие страны является крайне актуальным, поскольку позволяет выявить ключевые механизмы формирования человеческого капитала, определить направления совершенствования образовательной системы и обосновать необходимость инвестиций в образование как стратегического ресурса экономического роста.

1. Мнение авторов на влияние образования на экономическое развитие.

Вопросам влияния образования на темпы экономического роста государства уделяется достаточно много внимания как в российских, так и международных научных публикациях не одно десятилетие. Основы теории человеческого капитала были заложены Теодором Шульцем, который рассматривал образование

как форму инвестиций, способствующих росту производительности труда. Он отмечал: «Образование увеличивает способность человека к продуктивной деятельности». Дальнейшее развитие эта идея получила в работах Гэри Беккера, который доказал, что вложения в образование повышают доходы индивидов и способствуют экономическому росту на макроуровне. Ключевыми факторами развития экономики были названы инвестиции в здравоохранение, питание человека, повышение квалификации на рабочем месте, систему образования всех уровней.

Таким образом, анализ научных подходов показывает, что образование рассматривается как:

– ключевой элемент формирования человеческого капитала;
– фактор повышения производительности труда;
– основа инновационного развития;
– инструмент снижения социального неравенства.

В целом можно сделать вывод, что в научной литературе сформировалась устойчивая позиция, согласно которой образование является одним из важнейших факторов экономического роста и развития государства.

2. Образование как фактор формирование человеческого капитала.

Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Также он является ключевой составляющей для развития экономики. Поэтому государство должно стимулировать обучение людей, дать качественное образование.

По данным ООН индекс уровня образования является ключевым показателем благосостояния общества всего мира. Это очевидно, так как параметр определяет, на каком уровне находится развитие той или иной страны. В первую очередь имеется в виду развитие экономическое, технологическое, промышленное, оказывающее прямое влияние на качество жизни [1]. Следует отметить, что тройкой лидеров в 2018 г. по этому показателю являются Германия (0.946), Австралия (0.923) и Новая Зеландия (0.923), Россия же располагается на 33 месте с индексом 0.832. Данные показатели представлены в таблице 1.

К сожалению, наша страна не входит в десятку лидеров по этому показателю. Существует множество причин, влияющих на это.

Например, в нашей стране сегментированное образование, которое не даёт всем одинаково получать знания. Кто-то может позволить себе обучаться в хороших школах, нанимать репетиторов, посещать дополнительные курсы, следовательно, имеет больше шансов на успешную жизнь. Остальные же довольствуются тем, что есть.

**Таблица 1 - Рейтинг стран мира по индексу образования [1]**

| Место | Страна | Индекс |
|---|---|---|
| 1 | Германия | 0.946 |
| 2 | Австралия | 0.923 |
| 3 | Новая Зеландия | 0.923 |
| 4 | Дания | 0.920 |
| 5 | Норвегия | 0.919 |
| 6 | Исландия | 0.918 |
| 7 | Ирландия | 0.918 |
| 8 | Великобритания | 0.916 |
| … | … | … |
| **33** | **Россия** | **0.832** |
| … | … | … |
| 189 | Нигер | 0.247 |

Также существуют ещё несколько факторов, влияющих на снижение уровня образования и представленных на рис. 1.




**Рис. 1. Факторы, влияющие на снижение уровня образования**

Отсюда следует, что страна получает низкую долю квалифицированных рабочих. У кого была возможность получить качественное образование, те становятся более успешными в жизни, так как обладают большим набором знаний и навыков. Другие же вынуждены соглашаться на некачественные места работы, низкие зарплаты.

3. Доступность образования: проблемы и перспективы.

Несмотря на значительный прогресс в расширении доступа к образованию, проблема неравенства образовательных возможностей остается одной из острейших глобальных проблем. По данным ЮНЕСКО, около 258 миллионов детей и подростков не имеют доступа к школьному образованию, а более 750 миллионов

взрослых остаются неграмотными. Эта ситуация требует комплексного анализа и системных решений. Существует три основных вида барьеров:

– географический барьер остается одним из ключевых факторов образовательного неравенства;

– экономический барьер не менее значим. В странах с низким уровнем дохода образование часто требует существенных финансовых затрат со стороны семей;

– гендерный барьер продолжает существовать во многих обществах. Несмотря на значительный прогресс, девочки и женщины по-прежнему сталкиваются с ограничениями в доступе к образованию, особенно на уровне среднего специального и высшего образования;

– цифровой разрыв становится новым фактором образовательного неравенства в эпоху онлайн-обучения;

– языковые барьеры ограничивают доступ к глобальным образовательным ресурсам для многих учащихся;

– ограниченные возможности здоровья требуют специальных образовательных подходов и инфраструктуры;

– миграционный статус часто становится препятствием для получения качественного образования.

Перспективные решения проблемы доступности образования включают развитие государственно-частного партнерства, внедрение инновационных моделей финансирования (образовательные ваучеры, микрокредиты на образование), развитие дистанционных форм обучения и создание инклюзивной образовательной среды. Особую роль играют международные программы помощи и обмена опытом в сфере образования.

4. Пути решения проблемы низкого ровня образования.

Образование играет ключевую роль в экономическом развитии страны, однако его эффективность во многом зависит от качества системы и доступа к знаниям. Одной из главных проблем является недостаточное финансирование, которое приводит к устаревшей инфраструктуре школ и университетов, низкой зарплате преподавателей и ограниченному доступу к современным технологиям.

Отсутствие связи между образовательными программами и потребностями рынка труда приводит к безработице среди выпускников.

Слабое развитие науки и инноваций снижает конкурентоспособность экономики. Создание исследовательских центров при университетах, государственные гранты для научных проектов и международное сотрудничество стимулируют развитие технологий и инновационных компаний, что укрепляет позиции страны на мировом рынке.

Наконец, развитие предпринимательства и навыков 21 века является важным условием экономического роста. Введение курсов по предпринимательству, финансовой и цифровой грамотности, поддержка стартапов и создание бизнес-инкубаторов при университетах способствуют росту числа новых предприятий, увеличению занятости и активизации инновационной деятельности.

Таким образом, комплексное решение проблем образования – от увеличения финансирования и модернизации программ до снижения неравенства и поддержки инноваций – напрямую влияет на экономическое развитие страны, повышает квалификацию рабочей силы, стимулирует инновации и укрепляет социальную стабильность.

Выводы.

Образование является фундаментом устойчивого экономического развития страны, поскольку напрямую формирует человеческий капитал, стимулирует инновации, улучшает социальную мобильность и привлекает инвестиции. Анализ показывает, что существующие проблемы – недостаточное финансирование, устаревшие программы, слабая подготовка педагогов, несоответствие образования требованиям рынка труда и региональные различия в доступе к знаниям – существенно снижают потенциал экономического роста.

Реализация комплексных решений, включающих увеличение инвестиций в образовательную инфраструктуру, модернизацию учебных программ, синхронизацию образования с потребностями экономики, развитие дистанционного и регионального образования, стимулирование науки и инноваций, а также подготовку молодежи к предпринимательской и цифровой деятельности, позволяет значительно повысить эффективность образовательной системы. Примеры ведущих стран демонстрируют прямую связь между качеством образования и экономической мощью государства.

Повышение уровня знаний и навыков населения ведет к росту производительности труда, развитию высокотехнологичных отраслей, созданию новых рабочих мест и укреплению конкурентоспособности государства на международной арене. Следовательно, образование следует рассматривать как стратегический ресурс, без эффективного использования которого невозможно обеспечить устойчивый и сбалансированный экономический рост.

**Использованная литература**

1. Беккер, Г. С. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ, с особым вниманием к образованию // Чикаго: Издательство Чикагского университета, 1993.

2. Ханушек, Э. А., Вёссман, Л. Роль качества образования в экономическом росте // Всемирный банк, 2007.

3. ЮНЕСКО. Глобальный доклад по мониторингу образования 2023: образование и экономическое развитие // Париж: ЮНЕСКО, 2023.

4. ОЭСР. Образование в цифрах 2022: показатели ОЭСР // Париж: Издательство ОЭСР, 2022.

5. Всемирный банк. Мировой доклад о развитии 2018: обучение и реализация потенциала образования // Вашингтон, 2018.

6. Ханушек, Э. А. Образование, качество рабочей силы и экономический рост // NBER Working Paper. – №. 10506, 2004.

7. ЮНЕСКО. Образование и навыки для инклюзивного экономического роста // Париж: ЮНЕСКО, 2016.

Северюхина П. А., Дьяконова В. О.
Студентки группы: ОБ-38.03.01.00-11
Научный руководитель: Скобелева О. А.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Система образования является фундаментом, определяющим долгосрочные перспективы развития любого региона. В современных экономических условиях, характеризующихся переходом к инновационной экономике, качество человеческого капитала становится главным конкурентным преимуществом. На фоне цифровой трансформации, последствий пандемии и структурной перестройки экономики именно адаптивность системы образования Удмуртской Республики определяет устойчивость регионального развития.

По состоянию на апрель 2026 года уровень безработицы в Удмуртии составляет 0,3 % – один из самых низких показателей по сравнению с другими годами (рис. 1) [29]. При этом на портале «Работа России» размещена 12 791 вакансия, а количество официально зарегистрированных безработных составляет всего 2 915 человек, что создает соотношение 4,4 вакансии на одного соискателя [28].




**Рис. 1. Уровень безработицы**

Согласно современной экономической теории, образование выступает не просто как статья расходов бюджета, а как высокодоходная инвестиция. Кластерный подход, широко применяемый в региональных экономических исследованиях 2020-х годов, позволяет рассматривать в качестве полюса роста не отдельное предприятие, а взаимосвязанную совокупность предприятий и отраслей, где образование играет системообразующую роль. Кластер как группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, включая образовательные заведения, обеспечивает распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости, что невозможно без качественной системы подготовки кадров.

Кластерный подход активно используется в формировании национальных и региональных инновационных программ, в том числе в рамках федеральных проектов. Для Удмуртской Республики перспективными отраслевыми кластерами являются электротехнический кластер, кластер по производству огнестрельного оружия и кластер по производству автокомпонентов. Формирование таких кластеров напрямую зависит от системы профессионального образования, которая должна готовить кадры соответствующей квалификации.

В 2025–2026 годах данная логика получила развитие в рамках нового для Удмуртии направления – беспилотных авиационных систем (БАС). В 2026 году на базе Ижевского государственного технического университета имени М.Т. Калашникова создается Научно-производственный центр (НПЦ) по беспилотным авиационным системам. На оснащение этого центра из федерального и регионального бюджетов привлечено почти 1 млрд рублей. НПЦ станет ядром нового образовательно-производственного кластера, где подготовка инженеров и операторов БАС будет вестись в кооперации с оборонными и гражданскими предприятиями республики [17].

Согласно исследованиям, Удмуртская Республика относится к кластеру регионов с преобладанием среднего профессионального образования. В Удмуртской Республике наблюдается усиление специализации подготовки кадров среднего звена, что означает, что экономика региона все больше опирается на квалифицированных рабочих и специалистов среднего звена, что соответствует структуре промышленности УР. 60 % всех вакансий в регионе составляют именно рабочие профессии, а наиболее востребованы операторы станков с ЧПУ, токари, фрезеровщики и монтажники [2].

Система образования Удмуртской Республики включает: орган управления – Министерство образования и науки УР [14], учреждения высшего образования (5 государственных, 2 негосударственных и 4 филиала) [30], среднего профессионального образования (37 учреждений) [22], общего образования (525) [36], дошкольного образования (438) [9] и дополнительного образования (1256) [20].

За 2020–2024 гг. число обучающихся на многих уровнях (кроме негосударственного высшего) сокращается и уменьшается количество педагогического персонала (табл. 1), однако наблюдается значительный рост зарплат учителей и стабильно высокий охват образованием (табл. 2).

**Таблица 1 - Динамика численности обучающихся и педагогов (2020 2024 гг.)**

| Показатель | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|---|---|---|---|---|
| Дошкольное образование: число детей в дет. садах (тыс. чел.) | 96,7 | 91,7 | 85,7 | 79,4 | 74,4 |
| Число работников дошкольного образования | 9998 | 9880 | 9694 | 9405 | 8853 |
| Общее образование: число учащихся (тыс. чел.) | 183,5 | 188,8 | 192,7 | 194,9 | 193,6 |
| Среднее профессиональное образование: число учащихся (тыс. чел.) | 35,1 | 34,8 | 35 | 35 | 35,6 |
| Высшее образование: число учащихся (тыс. чел.) в гос. учреждениях | 42,1 | 40,4 | 40,4 | 39,8 | 39,1 |
| В негосударственных учреждениях | 413 | 338 | 421 | 623 | 905 |

Источник: [33]

**Таблица 2 - Основные показатели состояния системы высшего и школьного образования (2024–2025 гг.)**

| Показатель | Значение | Динамика |
|---|---|---|
| Численность студентов вуза (2025-2026 гг.) | 38,7 тыс. чел. (гос. вузы) | снижение на 0,9 % |
| Самые популярные специальности (очная форма) | лечебное дело (2,6 тыс. студентов), педагогическое образование с двумя профилями подготовки (1,6 тыс.) и педиатрия (754). | список не изменился. |
| Охват образованием (всех возрастных групп) | 99,2 % | стабильно |
| Средняя зарплата учителя (2024 г.) | 51,5 тысячи рублей | выросла на 25 % после двух повышений в 2024 году |
| Количество педагогических работников | 15382 чел. (на 2024/2025 учебный год) | снижение на 3,3 % |

Источники: [3; 11; 27; 35]

Структура подготовки кадров в УР осуществляется на базе среднего профессионального, высшего и дополнительного образований, а также по отраслевой принадлежности.

• СПО: в 2025 году было выделено около 400 мест целевых мест для будущих экономистов по направлению подготовки «Экономика и управление» [26]. Приоритеты – сельское хозяйство, IT и др. отрасли [25].

• Высшее образование: Удмуртский государственный университет – крупнейший вуз республики реализует Президентскую программу подготовки уп-

равленческих кадров [18]. Удмуртский государственный аграрный университет ведёт подготовку кадров для агросектора, действуют проекты «Кадры в АПК» и «Агротехнологические классы» [6].

• Дополнительное образование: Центр опережающей профессиональной подготовки (ЦОПП) [19] и кадровые центры «Работа России» [12] координирует развитие кадровых ресурсов региона во взаимодействии с работодателями.

• Отраслевая подготовка кадров: дополнительно направлено 284,5 млн рублей на кадры для АПК [32], открытие в регионе инновационной «Школы 21» от Сбера для бесплатного обучения современным IT-компетенциям [7].

Одним из ключевых механизмов взаимодействия образования и промышленности является социальное партнерство. Социальное партнерство Удмуртии вышло на качественно новый уровень, перейдя от разовых акций к долгосрочным стратегическим инвестициям в образовательную инфраструктуру.

За период 2023–2026 года в крупнейшие предприятия республики – АО «Купол», АО «Ижевский радиозавод», АО «Концерн Калашников» – вложили в развитие лабораторий и кафедр Ижевского государственного технического университета имени М.Т. Калашникова более 22 миллионов рублей [5]. Общий объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), выполненных вузами Удмуртии по заказам промышленных предприятий за период 2021–2026 годов, превысил 120 миллионов рублей. Промышленно-экономическая ассоциация «Развитие» консолидирует усилия 15 ведущих работодателей Удмуртии, суммарный вклад которых в промышленное производство республики достигает 18 %, а общая численность их трудовых коллективов составляет 60 тысяч человек, из которых 20 тысяч – молодые специалисты [10].

Пять крупнейших предприятий республики только по официальным данным на апрель 2026 года имеют суммарную потребность в 1 314 новых сотрудниках. АО «Концерн Калашников» заявляет о 426 вакансиях, АО «Купол» – о 331, АО «Воткинский завод» – о 276, АО «Сарапульский электрогенераторный завод» – о 177, АО «Ижевский радиозавод» – о 104 [29]. Особенно остро предприятия нуждаются в операторах станков с программным управлением (ЧПУ), монтажниках, токарях и фрезеровщиках.

Федеральный проект «Профессионалитет», запущенный в 2022 году, активно реализуется в Удмуртской Республике. Ключевым событием 2026 года стало создание учебно-производственного кластера «Стекольная промышленность УР» на базе Можгинского агропромышленного колледжа имени Г. Г. Оревкова. На реализацию этого проекта выделен федеральный грант в размере 100 млн рублей, стратегическим партнером выступает предприятие «Свет». В рамках кластера будет создано 10 современных лабораторий, а за три года планируется подготовить 646 специалистов с гарантированным трудоустройством на пред-

приятиях-партнерах. По всей России к 2026 году в рамках «Профессионалитета» уже подготовлено 350 тысяч специалистов [21].

**Таблица 3 - Характеристика нового образовательно-производственного кластера «Стекольная промышленность УР» (2026 год)**

| Параметр | Значение |
|---|---|
| Год создания | 2026 |
| База создания | Можгинский агропромышленный колледж им. Г.Г. Оревкова |
| Стратегический партнер | Предприятие «Свет» |
| Количество создаваемых лабораторий | 10 |
| Планируемый выпуск специалистов за 3 года | 646 |
| Гарантии выпускникам | Трудоустройство на предприятиях-партнерах |
| Размер федерального гранта | 100 млн рублей |

Источник: [21]

Анализ заработных плат, проведенный Кадровым центром Удмуртии в 2026 году, показывает прямую зависимость между уровнем квалификации специалиста и размером оплаты труда. Средняя зарплата по Удмуртии составляет 78 000 рублей [31], однако в нефтегазовой промышленности она достигает 100 000 рублей, в сфере управления и инженерии – 80 000 рублей, в производстве (операторы, кладовщики, комплектовщики) – до 70 000 рублей [13].

Для Удмуртской Республики в 2020–2026 годах характерно большое количество абитуриентов из сельской местности, поступающих в вузы. Это свидетельствует о доступности высшего образования для жителей отдаленных территорий и выполняет важную функцию социального выравнивания.

Ориентация образовательных учреждений на соответствие требованиям работодателей позволяет сократить риск невостребованности выпускников. С 2026 года в Удмуртской Республике запущен проект карьерного сопровождения молодежи «От школы до рабочего места» на базе Кадрового центра «Работа России», партнерами которого выступают более 2,5 тысяч компаний республики [8]. Кроме того, жители Удмуртии могут пройти бесплатное переобучение по 71 востребованной специальности в рамках национального проекта «Кадры», что позволяет претендовать на более высокооплачиваемые позиции [24].

Удмуртский государственный университет развивается как центр классического образования, реализуя фундаментальные и прикладные направления подготовки. В рамках федеральной программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030», участником которой УдГУ является с 2021 года, университет укрепляет научно-образовательную инфраструктуру, развивает междисциплинарные проекты, создает консорциумы с индустриальными парт-

нерами и переходит от модели «образование ради образования» к модели создания конкретных технологий, стартапов и инжиниринговых решений для экономики региона (табл. 4) [34].

**Таблица 4 - Ключевые направления развития Удмуртского государственного университета в рамках программы «Приоритет-2030» (2021–2026 гг.)**

| Направление развития | Содержание |
|---|---|
| Научно-образовательная инфраструктура | Укрепление материально-технической базы, создание новых лабораторий |
| Междисциплинарные проекты | Разработка проектов на стыке естественных, гуманитарных и инженерных наук |
| Индустриальные консорциумы | Создание объединений с промышленными предприятиями для выполнения НИОКР |
| Технологическое предпринимательство | Поддержка стартапов, коммерциализация разработок |
| Сквозные образовательные маршруты | Интеграция программ СПО и ВО с сохранением и развитием компетенций |

Источник: [34]

**Таблица 5 - Ключевых показателей системы образования и рынка труда Удмуртской Республики (2026 год)**

| Показатель | Значение |
|---|---|
| Количество вакансий на портале «Работа России» | 12 791 |
| Уровень безработицы в УР (апрель 2026 г.) | 0,3% |
| Количество официально зарегистрированных безработных | 2 915 |
| Соотношение вакансий и безработных | 4,4:1 |
| Доля рабочих профессий в общем числе вакансий | 60% |
| Суммарная потребность 5 крупнейших предприятий УР в кадрах | 1 314 человек |
| Средняя зарплата по Удмуртии | 78 000 руб./мес. |
| Средняя зарплата в нефтегазовой сфере | 100 000 руб./мес. |
| Средняя зарплата в сфере управления и инженерии | 80 000 руб./мес. |
| Размер федерального гранта на кластер «Стекольная промышленность УР» | 100 млн рублей |
| Планируемый выпуск специалистов по кластеру за 3 года | 646 человек |
| Количество специальностей для бесплатного переобучения по нацпроекту «Кадры» | 71 |
| Количество предприятий, участвовавших в опросе работодателей (2025 г.) | 3 724 |
| Доля вклада предприятий ассоциации «Развитие» в промпроизводство УР | 18% |
| Количество молодых специалистов на предприятиях ассоциации «Развитие» | 20 000 |
| Количество специалистов, подготовленных по модели «Профессионалитет» в РФ к 2026 г. | 350 000 |

Источники: [8; 10;13; 21; 28; 29; 31]

Система образования имеет как проблемы, так и перспективы для развития.

Проблемы:

• Дошкольное образование: неравномерная доступность в сельских районах республики (очереди в ясельные группы), дефицит 166 воспитателей [15].

• Общее образование: острая нехватка школьных мест – 32 % школ в Удмуртии работают в 2 смены, с 1999 по 2017 год не построено ни одной школы [23]. Дефицит педагогов: 686 человек (из них 117 учителей иностранного языка, 67 учителей начальных классов, 52 учителя математики и 57 учителей русского языка и литературы), также 60 % учителей имеют стаж работы более 20 лет, а учителей моложе 25 лет – всего 7,4% [15].

• Среднее профессиональное образование: разрыв между программами обучения и потребностями работодателей [1], отток до 30 % молодых кадров [16].

• Высшее образование: несоответствие структуры подготовки потребностям экономики региона – конкурс на агротехнические специальности в УдГАУ в 2025 году составил всего 1,7 человека на место против 6,2 человека на экономические направления в УдГУ.

Перспективы:

• Меры поддержки молодых специалистов: с 2015 по 2024 год выплаты получили 8 123 молодых специалиста на общую сумму 470 млн рублей [27].

• Цифровизация и IT-образование: В Ижевске откроется школа цифровых технологий «Школа 21» от Сбера [7].

• Федеральный проект «Профессионалитет»: создание отраслевых кластеров: на базе Можгинского агропромышленного колледжа им. Г.Г. Оревкова кластер «Стекольная промышленность Удмуртии» [21], в Глазовском техническом колледже подготовка кадров для «Росатома» с гарантированным трудоустройством [4].

• Модернизация материально-технической базы образовательных организаций.

Анализ подтверждает, что образовательный кластер Удмуртии играет ключевую роль в кадровом обеспечении региона. При низкой безработице (0,3 %) и высокой потребности в рабочих профессиях (60 % вакансий) сохраняются структурные диспропорции: дефицит педагогов, нехватка школьных мест, отток молодых кадров и разрыв между программами обучения и запросами работодателей.

Эффективным инструментом интеграции образования и промышленности стали кластеры по проекту «Профессионалитет» (например, «Стекольная промышленность УР») и партнёрство вузов с ведущими предприятиями. Перспективы связаны с развитием программы «Приоритет-2030», созданием НПЦ по БАС, цифровизацией и поддержкой молодых специалистов.

Для устойчивого развития необходимо синхронизировать подготовку кадров с реальными потребностями экономики, повысить престиж педагогической профессии и устранить инфраструктурные проблемы.

**Использованная литература**

1. «Актуальные вопросы развития системы среднего профессионального образования в Российской Федерации» // Совет Федерации Федерального Собрания РФ. – URL: http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/114783/ (дата обращения: 21.04.2026).

2. IZHLIFE. В Удмуртии 60 % свободных вакансий приходится на рабочие специальности // Дзен. – URL: https://dzen.ru/a/afRuXxUdvlFXgtGD (дата обращения: 21.04.2026).

3. IZHLIFE. Число педработников сократилось на 3 % в Удмуртии // Дзен – URL: https://dzen.ru/a/aN9k3aNCZnqRMZ7G (дата обращения: 21.04.2026).

4. Более 200 первокурсников стали студентами «Профессионалитета» в Глазове// Деловой квадрат. – URL: https://www.d-kvadrat.ru/novosti/37043 (дата обращения: 21.04.2026).

5. Бречалов оценил подготовку инженерных кадров в университете им. Калашникова // РИА новости. – URL: https://ria.ru/20260407/brechalov-2085728660.html (дата обращения: 21.04.2026).

6. В Госсовете Удмуртии обсудили ключевые изменения в системе образования // Государственный совет Удмуртской Республики. – URL: https://udmgossovet.ru/press/news/43678/ (дата обращения: 21.04.2026).

7. В Удмуртии будут готовить кадры для «Роскосмоса» и откроют IT-школу // РБК отрасли. – URL: https://www.rbc.ru/industries/news/685bee2c9a7947552557e57d?utm_source=rbc&utm_medium=main&utm_campaign=911450-685bee2c9a7947552557e57d&from=newsfeed (дата обращения: 21.04.2026).

8. В Удмуртии реализуется проект службы занятости по карьерному сопровождению молодежи от школы до рабочего места // Газета «Известия Удмуртской Республики». – URL: https://izvestiaur.ru/rubrics/obshchestvo/640777-v-udmurtii-realizuetsya-proekt-sluzhby-zanyatosti-po-karernomu-soprovozhdeniyu-molodezhi-ot-shkoly-d/ (дата обращения: 21.04.2026).

9. Дошкольные образовательные организации // Образовательный портал УР. – URL: https://ciur.ru/SitePages/Doshkolnoe_obrazovanie.aspx?Paged=TRUE&p__x041d__x043e__x043c__x0435__x04=280%2e000000000000&p_Title=МАДОУ%20%22Детский%20сад%20№280%22&p_ID=251&PageFirstRow=431&&View=%7B4322C411-547A-42E2-9550-9204D5BD91EE%7D (дата обращения: 21.04.2026).

10. Индустриальная экосистема будущего: как молодёжные советы Удмуртии растят кадры и запускают инновации // Информационное агентство Дальнего Востока «Краб Инфо». – URL: https://krab-info.ru/industrialnaya-ekosistema-budushhego-kak-molodyozhnye-sovety-udmurtii-rastyat-kadry-i-zapuskayut-innovatsii/ (дата обращения: 21.04.2026).

11. Итоговый отчет Министерства образования и науки Удмуртской Республики о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования за 2024 год // Министерство образования и науки Удмуртской Республики. – URL: https://mo.udmurt.ru/upload/iblock/69e/unpm6mu6fb98lowskvqbcn04f4chajqo.pdf (дата обращения: 21.04.2026).

12. Кадровый центр «Работа России» в Удмуртской Республике // Портал службы занятости и социальной защиты населения Удмуртской Республики. – URL: https://iap18.udmr.ru/EE/Pages/Other/423 (дата обращения: 21.04.2026).

13. Мария Мезинская. Почти 13 тысяч работников не хватает экономике Удмуртии // Udm-info. – URL: https://udm-info.ru/news/2026-04-13/pochti-13-tysyach-rabotnikov-ne-hvataet-ekonomike-udmurtii-5579001 (дата обращения: 21.04.2026).

14. Министерство образования и науки Удмуртской Республики: официальный сайт. Раздел «О министерстве». – URL: https://mo.udmurt.ru/o-ministerstve/ (дата обращения: 21.04.2026).

15. Михей Кузнецов. Почти 700 педагогов не хватает в Удмуртии // Сусанин. – URL: https://susanin.news/udmurtia/education/20250404-325453/ (дата обращения: 21.04.2026).

16. Молодые и уехавшие // Коммерсантъ. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/7871144 (дата обращения: 21.04.2026).

17. На базе ИжГТУ начинается создание научно-производственного центра БПЛА // Деловой квадрат. – URL: https://www.d-kvadrat.ru/novosti/38628 (дата обращения: 21.04.2026).

18. Начинается набор на обучение по Президентской программе подготовки управленческих кадров в 2026/2027 учебном году // Министерство строительства, ЖКХ и энергетики Удмуртской Республики. – URL: http://minstroy.ru/node/9332 (дата обращения: 21.04.2026).

19. О Центре опережающей профессиональной подготовки // Центр опережающей профессиональной подготовки Удмуртской Республики. – URL: https://copp-18.udmr.ru/information (дата обращения: 21.04.2026).

20. Образование // Удмуртия 2030. – URL: http://2030.udmurt.ru/education (дата обращения: 21.04.2026).

21. Ольга Козачёк. Учебно-производственный кластер создадут на базе Можгинского агропромышленного колледжа // Удмуртия – информационное агентство. – URL: https://udmurt.media/rubrics/obshchestvo/610627-uchebno-proizvodstvennyy-klaster-sozdadut-na-baze-mozhginskogo-agropromyshlennogo-kolledzha/?sphrase_id=397000 (дата обращения: 21.04.2026).

22. Профессиональные образовательные организации // Образовательный портал УР. – URL: https://ciur.ru/SitePages/spo_catalog.aspx (дата обращения: 21.04.2026).

23. Президент отметил жалобы жителей Удмуртии на большое число школ со второй сменой // Коммерсантъ .– URL: https://www.kommersant.ru/doc/8513217 (дата обращения: 21.04.2026).

24. Работодатели Удмуртии предложили более 12 тысяч вакансий с начала 2026 года // Деловой квадрат. – URL: https://www.d-kvadrat.ru/novosti/39469 (дата обращения: 21.04.2026).

25. Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 2 мая 2017 года № 425-р «Об утверждении перечня профессий и специальностей среднего профессионального образования, наиболее востребованных, новых и перспективных в Удмуртской Республике (ТОП-РЕГИОН) (с изменениями на 25 июля 2024 года) // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: https://docs.cntd.ru/document/450217098 (дата обращения: 21.04.2026).

26. Распоряжение Правительства Удмуртской Республики от 26 июня 2023 г. № 577-р «Об утверждении заданий на подготовку квалифицированных кадров за счет бюджетных ассигнований бюджета Удмуртской Республики на 2024 год и среднесрочный прогнозный период 2025, 2026 годов» // ГАРАНТ. РУ. – URL: https://ivo.garant.ru/#/document/407100252/paragraph/1:0 (дата обращения: 21.04.2026).

27. Редакция «ФедералПресс» / Ксения Кобалия. Школы Удмуртии в поисках учителей: кто нужен и какие меры принимают власти / ФедералПресс – URL: https://fedpress.ru/amp/article/3383926 (дата обращения: 21.04.2026).

28. Рынок труда // Портал службы занятости и социальной защиты населения Удмуртской Республики. – URL: https://iap18.udmr.ru/ER/UsefulInfo/Card/1 (дата обращения: 21.04.2026).

29. Сообщество ВК «Ижевск». Пост «Александр Бречалов заявил, что вакансий в Удмуртии больше, чем безработных» // Социальная сеть ВК. – URL: https://vk.com/wall-209863835_156810 (дата обращения: 21.04.2026).

30. Список высших учебных заведений Удмуртии // Википедия. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_высших_учебных_заведений_Удмуртии (дата обращения: 21.04.2026).

31. Среднемесячная зарплата в Удмуртии в 2025 году составила 78 тысяч рублей // Коммерсантъ. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8495905 (дата обращения: 21.04.2026).

32. Удмуртия в 2025г получит дополнительно 284,5 млн руб. на подготовку кадров в АПК // Интерфакс. – URL: https://www.interfax-russia.ru/index.php/volga/main/udmurtiya-v-2025g-poluchit-dopolnitelno-284-5-mln-rub-na-podgotovku-kadrov-v-apk (дата обращения: 21.04.2026).

33. Удмуртия в цифрах. 2020–2024 гг.: Стат. ежегод.: (№ 01.2 по кат.) У 30 / Удмуртстат – Ижевск: Удмуртстат, 2025. – 268с (дата обращения: 21.04.2026).

34. Удмуртский государственный университет – участник программы «Приоритет-2030» // Удмуртский государственный университет – официальный сайт. – URL: https://udsu.ru/news/show/udmurtskij-gosudarstvennyj-universitet-uchastnik-programmy-prioritet-2030 (дата обращения: 21.04.2026).

35. Число студентов в вузах Удмуртии сократилось на 0,9% в новом учебном году // Коммерсантъ. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8376417 (дата обращения: 21.04.2026).

36. Школы в Удмуртской Республике // AWDB.ru. – URL: https://awdb.ru/school/udmurtskaya-resp/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 21.04.2026).

Семакина А. Р.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Ресторанный бизнес в современном мире занимает важное место в сфере услуг и экономики в целом. В отличие от формы общественного питания, он ориентирован не только на удовлетворение базовых потребностей, но и на создание определенного уровня сервиса, атмосферы, качества продуктов и впечатлений посетителей [4].

Данная отрасль напрямую связана с уровнем доходов населения и потребительским спросом, что сильно зависит от экономической ситуации в стране. Ресторанный бизнес относится к высокорискованному виду предпринимательской деятельности. У него высокая доля издержек, таких как аренда, заработанная плата персонала, оборудования и закуп сырья. В условиях нестабильной экономики это приводит к тому, что даже при наличии высокого спроса многие проекты оказываются убыточными.

В последние годы проблема устойчивости ресторанного бизнеса стала очень заметная. По статистике, большая часть заведений закрывается в течение первых нескольких лет работы. Это все связано с ростом издержек, усилением конкуренции и изменением потребительских предпочтений [5]. Арендные ставки в крупных городах увеличиваются в несколько раз, и это снижает рентабельность бизнеса. Если выручка не растет такими же темпами, как арендная плата, то это приводит к дисбалансу между доходами и расходами.

Закрытие ресторана «AMY» в Москве, а также экономические трудности ресторана «PENTHOUSE» показывает, что заведения с продуманной концепцией и хорошей локацией могут закрыться от экономических проблем.

После пандемии COVID-19 изменилось потребительское поведение [8]. Люди стали чаще выбирать доставку и более доступный формат заведений. Развитие цифровых технологий и онлайн-сервисов усилило конкуренцию на рынке. А еще снижение реальных доходов населения сильно повлияло на спрос этого бизнеса. Все это является современными глобальными факторами отрасли.

Проблема экономических трудностей ресторанного бизнеса активно обсуждается учеными. Рассмотрим позиции нескольких экспертов.

Ю. И. Грибанов и М. Н. Руденко рассказывают о важности цифровизации для оптимизации бизнес-процессов и снижения непроизводительных затрат. Они утверждают: «Цифровизация бизнеса позволяет оптимизировать процессы и процедуры, ускорить инновационное развитие и снизить непроизводительные затраты». В более широком смысле речь идёт о снижении операционных издержек и повышении эффективности использования ресурсов. Автоматизация процессов позволяет уменьшить трудозатраты, сократить время выполнения операций и снизить вероятность ошибок. По их мнению, внедрение цифровых технологий позволяет наладить эффективные механизмы обратной связи с потребителями и создать комплексные системы информационного обмена в компании. Это снижает информационные разрывы и повышает качество управленческих решений [6].

Р. Р. Ахмедова и И. Е. Покаместов отмечают, что в условиях резких и часто непредсказуемые изменений внешней среды рестораны вынуждены разрабатывать инновационные конкурентные стратегии, неотъемлемой частью которых становится цифровизация. Они пишут: «В условиях рыночной турбулентности предприятия ресторанного бизнеса вынуждены разрабатывать инновационные стратегии, включающие цифровизацию всех бизнес-процессов». Такая трансформация способствует росту гибкости бизнес-процессов, снизить риски и быстрее реагировать на изменения спроса. Эксперты выделяют две популярные стратегии такие, как сосредоточение на узкой сфере и развивать именно ее, а также объединение разных направлений и управлять ими всеми. Первая стратегия связана с концентрацией ресурсов и повышением эффективности в конкретной нише, вторая – с многообразием и распределением рисков между несколькими направлениями деятельности [1].

В. Н. Борейко считает, что наибольшего успеха достигают те рестораны, которые комплексно подходят к вопросу цифровизации, охватывая все основные бизнес-процессы предприятия (производственные, маркетинговые, логистические, финансовые) и максимально ориентируясь на запросы потребителей. Он подчёркивает: «Успех ресторана в современных условиях зависит от комплексного подхода к цифровизации и ориентации на запросы потребителей». Такой подход позволяет синхронизировать процессы, оптимизировать затраты на согласование действий и повысить общую рентабельность бизнеса [3].

Я. В. Бацына указывает на перспективы использования цифровых технологий в ресторанном бизнесе, отмечая, что внедрение IT-решений помогает повысить лояльность клиентов и конкурентоспособность заведения. За счёт цифровых каналов взаимодействия (мобильные приложения, онлайн-заказы, социальные сети, CRM-системы) увеличивается частота покупок и средний чек. Это приводит к росту выручки и улучшению финансовых показателей предприятия [2].

М. А. Ситнюк отмечает, что в условиях кризиса успех стратегии доставки во многом зависит от ценовой политики ресторана, ассортимента меню и стимулирования спроса. Он пишет: «Переход на доставку еды на дом – верное адаптационное решение для ресторанного бизнеса в условиях кризиса, но не для всех предприятий эта стратегия является выходом». Если себестоимость доставки высокая, а спрос недостаточен, это может привести к снижению прибыльности. Эксперт предлагает ряд антикризисных мер, включая расширение ассортимента услуг, мониторинг цен конкурентов и активное продвижение в социальных сетях [8].

В. В. Тымчук считает, что, если ресторан вовремя перестроится под новые условия и начнёт продавать еду онлайн, это поможет работать эффективнее. Это позволяет снизить операционные риски, повысить гибкость и быстрее реагировать на изменения рынка [9].

К. Мамиев в исследовании подчёркивает, что устойчивость компании достигается через сочетание экономических, экологических и социальных аспектов деятельности на основе ESG-принципов. В ресторанном бизнесе это означает: сокращение пищевых отходов и использование экологичной упаковки, создание комфортных условий труда и поддержку местных инициатив, а также прозрачную отчётность и соблюдение норм. По мнению автора, такой подход не только снижает риски и улучшает репутацию заведения, но и повышает его конкурентоспособность за счёт привлечения лояльной аудитории [5].

Е. А. Кондратьева обращает внимание на то, что снижение объёма кредитования и инвестиций, а также рост задолженностей часто приводят к закрытию ресторанного бизнеса. Она отмечает: «Грамотное антикризисное управление, поиск новых тенденций и альтернативных путей развития помогают минимизировать негативные последствия экономического кризиса, сохранить прибыль и лояльность гостей». В таких условиях особое значение приобретают управление ликвидностью, оптимизация затрат и поиск новых источников дохода [4].

К. Н. Сериков и А. Ю. Анисимов акцентируют: «Устойчивость ресторанного бизнеса в условиях нестабильности достигается через баланс внутреннего контроля и внешнего мониторинга». В своей работе авторы показывают, что заведения, сочетающие анализ собственных KPI (загрузка зала, разнообразие блюд, эффективность закупок) с отслеживанием экономических трендов (инфляция, курс валют, изменения в законодательстве), демонстрируют большую адаптивность и сохраняют прибыльность даже в период нестабильности [7].

Эти тенденции отчётливо проявляются на примере московского ресторана «AMY» и ресторана «PENTHOUSE» в Ижевске, функционирующих в различных экономических условиях, но сталкивающихся во многом схожими проблемами устойчивости бизнеса. Несмотря на различия в масштабах рынков и уровне платежеспособного спроса, оба заведения демонстрируют типичные для отрасли экономические риски, усилившиеся в последние годы.

С самого начала своей деятельности оба ресторана столкнулись с высокой долей постоянных издержек, которые являются одной из ключевых особенностей ресторанного бизнеса. В структуре затрат наибольший удельный вес занимала арендная плата. Для московского ресторана «AMY» высокая стоимость аренды была обусловлена расположением в престижном районе с высоким пешеходным трафиком, что традиционно рассматривается как конкурентное преимущество [11]. Однако данное преимущество одновременно формировало значительную финансовую нагрузку, снижая гибкость бизнеса.

У ресторана «PENTHOUSE» в Ижевске аренда была ниже, но здесь возникла другая проблема. Доходы были меньше из-за более низкой покупательной способности населения [10]. В итоге даже при меньших расходах нагрузка на бизнес оставалась высокой, потому что выручка не росла достаточно быстро.

Дополнительное давление на оба предприятия оказал рост закупочных цен на сырьё и продукты питания. Инфляционные процессы, изменения валютных курсов и логистические ограничения привели к увеличению себестоимости блюд. Для московского ресторана особенно чувствительным оказался рост цен на импортные ингредиенты, используемые в премиальном сегменте меню [11]. В свою очередь, ресторан «PENTHOUSE» столкнулся с ограниченным доступом к широкому кругу поставщиков, что снижало возможности оптимизации закупочной деятельности и увеличивало зависимость от отдельных контрагентов [10].

Попытки компенсировать рост издержек за счёт повышения цен в меню оказались ограниченными. В условиях снижения реальных доходов населения потребители стали более чувствительными к ценовому фактору. В Москве это выражалось в перераспределении спроса в пользу более доступных форматов и сетевых заведений. В Ижевске данный фактор проявлялся ещё сильнее, поскольку уровень доходов населения изначально ниже, что ограничивает возможности ценовой политики ресторана.

Существенное влияние на деятельность обоих ресторанов оказало усиление конкурентной среды. В столичном сегменте конкуренция формировалась за счёт большого количества новых заведений, а также активного развития сетевых ресторанов, обладающих преимуществами масштаба. Такие предприятия способны временно работать с пониженными ценами, компенсируя убытки за счёт других точек сети.

В региональном контексте конкуренция имела иную среду. Здесь важную роль играли локальные заведения, ориентированные на массовый сегмент, а также быстрое развитие доставки, предлагающих широкий выбор блюд по доступным ценам. Это приводило к перераспределению спроса и снижению посещаемости ресторанов.

В ответ на изменяющиеся условия оба ресторана предпринимали попытки адаптации. Одним из ключевых направлений стала цифровизация бизнес-процессов. Были внедрены системы онлайн-заказов, развивали доставку, а также усилили работу в социальных сетях. Данные меры соответствуют рекомендациям исследователей, подчёркивающих важность цифровых технологий для повышения эффективности бизнеса.

Кроме того, были предприняты шаги по оптимизации меню и расширению ассортимента. В обоих заведениях появились более доступные позиции, ориентированные на удержание клиентской базы. Также применялись маркетинговые инструменты, включая акции, скидки и программы лояльности.

Однако реализация данных мер требовала дополнительных финансовых вложений. Инвестиции в IT-инфраструктуру, продвижение и обновление концепции увеличивали нагрузку на бюджет предприятий. В условиях уже существующих финансовых ограничений это приводило к дополнительному риску ухудшения финансового положения.

Отдельной проблемой стало ограничение доступа к внешним источникам финансирования. В условиях роста процентных ставок и ужесточения требований со стороны банков получение кредитов стало трудным. Для обоих ресторанов это означало невозможность привлечения дополнительных ресурсов для покрытия текущих расходов или реализации стратегических изменений.

В результате совокупного воздействия перечисленных факторов оба ресторана столкнулись с ухудшением финансовой устойчивости. В случае «AMY» это привело к закрытию заведения, тогда как ресторан «PENTHOUSE» продолжил функционирование, однако был вынужден адаптировать бизнес-модель и снижать издержки для сохранения конкурентоспособности [10; 11].

Таким образом, рассмотренные примеры показывают, что независимо от географического расположения предприятия ресторанного бизнеса подвержены схожим экономическим рискам. Различия заключаются лишь в степени проявления отдельных факторов, тогда как их совокупное влияние формирует ресторанный бизнес менее устойчивым.

Рассмотренные примеры подтверждают выводы научных исследований о том, что ключевыми условиями успешного функционирования ресторанного бизнеса являются гибкость, способность к адаптации и эффективное управление ресурсами. В условиях нестабильной экономической среды предприятия, не обладающие достаточным уровнем финансовой устойчивости и стратегического планирования, оказываются наиболее уязвимыми.

**Использованная литература**

1. Ахмедова, Р. Р., Покаместов, И. Е. Современная конкуренция // Применение конкурентных стратегий для предприятий ресторанного бизнеса в условиях цифровизации экономики. – 2022. – № 4. – С.95–106. – URL: http://elib.fa.ru/art2022/bv1472.pdf (дата обращения: 29.03.2026)

2. Бацына, Я. В. Использование и перспективы цифровых технологий в ресторанном бизнесе // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 4–1. – С. 10–18. – URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=399 (дата обращения: 29.03.2026).

3. Борейко, В. Н. Роль цифровых технологий в управлении ресторанным бизнесом // КЭ. – 2024. – №9. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-tsifrovyh-tehnologiy-v-upravlenii-restorannym-biznesom (дата обращения: 29.03.2026).

4. Кондратьева, Е. А. Влияние экономического кризиса на ресторанный и гостиничный бизнес и пути его преодоления // Научный формат. – 2020. – №8 (11). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-ekonomicheskogo-krizisa-na-restorannyy-i-gostinichnyy-biznes-i-puti-ego-preodoleniya (дата обращения: 29.03.2026).

5. Мамиев, К. Интеграция устойчивого развития в стратегию управления бизнесом // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2023. – № 4. – С. 112–125. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-ustoychivogo-razvitiya-v-strategiyu-upravleniya-biznesom (дата обращения: 29.03.2026).

6. Руденко, М. Н., Грибанов, Ю. И. Тенденции цифровизации и сервисизации экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2019. – № 2 (40). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-tsifrovizatsii-i-servisizatsii-ekonomiki (дата обращения: 29.03.2026).

7. Сериков, К. Н., Анисимов, А. Ю. Особенности оценки эффективности стратегии ресторанного бизнеса в условиях экономической нестабильности // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2023. – № 2. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-effektivnosti-strategii-restorannogo-biznesa-v-usloviyah-ekonomicheskoy-nestabilnosti (дата обращения: 29.03.2026).

8. Ситнюк, М. А. Аспекты формирования стратегии ресторанного бизнеса в условиях пандемии // Молодой ученый. – 2020. – № 21 (311). – С. 188–190. – URL: https://moluch.ru/archive/311/70510 (дата обращения: 29.03.2026).

9. Тымчук, В. В. Предпринимательские решения в развитии ресторанного бизнеса: на примере Санкт-Петербурга: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Балт. акад. туризма и предпринимательства. – СПб., 2006. – 17 с. – URL: https://rusneb.ru/catalog/000199_000009_003281832/
(дата обращения 29.03.2026).

10. На смену «Penthouse» в Ижевске придут «Пижоны» // Rambler. – 2024. – URL: https://news.rambler.ru/community/53852440-na-smenu-penthausu-v-izhevske-pridut-pizhony/ (дата обращения: 14.04.2026).

11. Аренда на Патриарших не щадит никого: закрываются рестораны, включая «Amy» // Москвич Mag. – 2025. – URL: https://moskvichmag.ru/gorod/arenda-na-patrikah-ne-shhadit-nikogo-zakryvayutsya-i-starozhily-bocconcino-i-novenkij-amy/ (дата обращения: 14.04.2026).

Семакина В. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ДИНАМИКА, ФАКТОРЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В 2022–2026 ГГ.

В статье автор исследует ключевые факторы инфляционных процессов в России за период с 2022–2026 гг. Особое внимание уделяется социально-экономическим последствиям: снижению реальных доходов уязвимых категорий населения, изменение потребительского поведения.

Инфляция – это устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги в экономике. Обратный процесс – снижение общего уровня цен – называют дефляцией [1].

Данная тема актуальна на сегодняшний день, поскольку, раньше инфляция часто носила монетарный характер (зависела от количества денег в экономике), то сегодня на первый план выходят немонетарные факторы: рост издержек производителей из-за удорожания логистики, дефицит комплектующих, перестройка производственных процессов.

Также повышение инфляции влияет на снижение уровня жизни населения. Люди с фиксированными доходами (пенсионеры, бюджетники, студенты) теряют покупательную способность, и из-за этого инфляция провоцирует социальное расслоение: более обеспеченные люди могут сохранить капитал через активы, а люди, у которых значительно меньше доход, вынуждены тратить почти все деньги на текущее потребление по завышенным ценам. А после чего в таких условиях неопределенности растет склонность к сбережению и падает потребительская активность, что замедляет экономику.

Для понимания текущей ситуации важно отметить, что в постсоветский период Россия переживала гиперинфляцию (1992 г. – 2508,8 %), что привело к полной потере сбережений населения. Сегодня, несмотря на высокие значения, речь идёт об умеренной инфляции по мировым меркам. Для сравнения: в 2025 году годовая инфляция в Турции превысила 60 %, в Аргентине – 100 %. Однако даже текущие 10,34 % создают серьёзные риски для социальной стабильности, особенно на фоне неравномерного роста доходов [8; 9].

В России инфляция остается одной из важных экономических проблем. В данной статье рассмотрим, какова ситуация в стране с инфляцией сейчас, ка-

кие причины ее возникновения, а также к каким социально-экономическим последствиям привела инфляция. В 2025 году инфляция в России достигла 10,34 %, что на 2,62 % больше, чем в 2024 году. По данным Центрального банка России, инфляция в первом квартале 2026 года составила 6 % (рис.1).

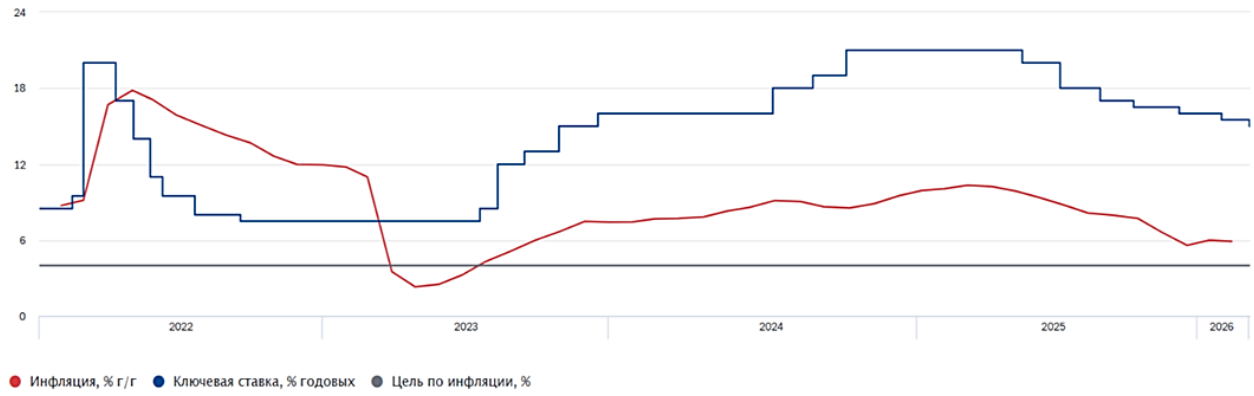



**Рис. 1. Инфляция и ключевая ставка Банка России[100]**

По прогнозу Банка России, в 2026 году инфляция в России будет на уровне 4,5–5,5 %. Во втором полугодии ожидается снижение устойчивой инфляции вблизи 4 %.

Однако есть и другие мнения:

- Минэкономразвития считает, что инфляция в 2026 году составит 4 % [2];
- профессор РЭШ Олег Шибанов прогнозирует инфляцию на конец 2026 года на уровне 5,2 % [3];
- директор по аналитике «Инго Банка» Василий Кутьин предполагает инфляцию на уровне 8–9 % по итогам 2026 года [4].

На динамику инфляции в 2026 году будут влиять, в частности, повышение НДС до 22 %, индексация тарифов ЖКХ, повышение утильсбора.

Специалисты выделяют три основных фактора, напрямую влияющие на инфляцию:

1. Санкции и санкционные ограничения. Привели к трансформации маршрутов поставок импортных товаров, что приводит к росту цен. Хотя политика импортозамещения адаптировалась к санкциям в ряде отраслей, она требует значительных инвестиций. Замещение импортных компонентов отечественными аналогами часто происходит при более высоких издержках производства, что транслируется в цены. Также эти ограничения вынудили государство увеличить налоговую нагрузку, что так же привело к росту цен на товары (с 1 января 2026 года ставка НДС выросла с 20 % до 22 %) [5].

[100] Источник: Росстат, Банк России.

2. Падение курса рубля в 2023 году. По итогам 2023 года доллар укрепился к рублю на 29,27 %, достигнув отметки 90,36 руб. на конец года. Это худший результат с 2015 года, когда падение составило 31,4 % [6]. А динамика евро – ослабление рубля к европейской валюте достигло 32,75 % (рис. 2).




**Рис. 2. Изменение курса доллара к рублю**[101]

3. Денежно-кредитная политика. Банк России с 2023–2025 гг. проводил жесткую денежно-кредитную политику, повысив ключевую ставку с 7,5 % до 21 % (максимальный уровень с 2003 года). Но эффективность этого инструмента оказалась ограниченной из-за того, что бюджетная политика стимулирует спрос, а денежно-кредитная – пытается его ограничить. Также из-за санкций и ответных ограничений нерезиденты ушли с российского рынка, поэтому повышение ставки не приводит к притоку иностранного капитала, как это было в прошлые циклы [7].

4. Демографический тренд и рынок труда. С 2023 года в России наблюдается острый дефицит кадров во многих отраслях (промышленность, логистика, строительство). Уровень безработицы опустился до исторического минимума (2,9 % в 2025 году), что вынуждает работодателей активно повышать зарплаты. Рост фонда оплаты труда, не обеспеченный ростом производительности, транслируется в цены конечных товаров и услуг – это явление получило название «инфляция издержек, вызванная рынком труда» [10; 11].

5. Природно-климатические шоки. В 2024–2025 годах в ряде регионов России (Центр, Поволжье) наблюдались аномальные заморозки весной и засуха летом, что привело к снижению урожая плодоовощной продукции. По данным

[101] Источник: данные Московской биржи. РБК.

Минсельхоза, цены на картофель, морковь, капусту и яблоки выросли на 30–50 % в годовом выражении, что дало дополнительный импульс общей инфляции [12; 13].

Исходя из представленных факторов можно выявить социально-экономические последствия, которые возникли за последние 5 лет.

1. Утрата доверия к национальной валюте и массовый спрос на устойчивую иностранную. Когда рубль обесценивается быстрее, чем по нему начисляется процент, население массово переходит в более надёжную валюту, что превращает индивидуальное рациональное поведение в коллективную проблему.

2. Снижение доходов предприятия, как следствие, увеличение безработицы. Предприятия стараются сократить расходы, сокращая персонал. По экспертным оценкам, совокупная численность работников, затронутых скрытой безработицей и неполной занятостью, в отдельные периоды достигала 2–3 млн человек.

3. Рост цен на продовольственную корзину. Рост цен в первую очередь ударил по наименее защищенным слоям населения с фиксированными доходами (пенсионеры, бюджетники), чьи реальные доходы до момента индексации выплат снижались. Особенно чувствительным был рост цен на продовольствие и услуги, которые составляют основу потребительской корзины большинства граждан

В конечном итоге за цифрами инфляционной статистики стоят реальные изменения в жизни миллионов людей. Для одних это обесценившиеся сбережения, которые копились годами. Для других потеря работы или вынужденный переход на неполную занятость. Для третьих невозможность планировать будущее, потому что страх о том, что курс рубля может упасть.

Инфляция за последние пять лет показала уязвимости российской экономики, подорвав доверие к национальной валюте как к надежному инструменту сбережения и накопления. Восстановление этого доверия задача не только макроэкономическая, но и социальная.

На сегодняшний день главный урок последних пяти лет остается неизменным: ценовая стабильность – это не цель экономической политики, а основа социального благополучия и условие для долгосрочного планирования как для бизнеса, так и для каждой отдельной семьи своих доходов и расходов.

**Использованная литература**

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России). Что такое инфляция // Москва, 2026. – URL: https://cbr.ru/dkp/about_inflation/ (дата обращения: 12.03.2026).

2. Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2025 год и период 2026–2027 годов // Москва, 2025. – URL: https://www.interfax.ru/business/1049053 (дата обращения: 15.03.2026).

3. ЦБ увидел замедление инфляции и указал на риски роста издержек. – URL: https://www.rbc.ru/radio/22/12/2025/694995469a7947cedf9508e3 (дата обращения: 18.03.2026).

4. Инфляция сильнее всего ударит по бедным слоям населения // ВБР.ру. – URL:https://www.vbr.ru/sovety/help/people-and-economic/inflyaciya-silnee-vsego/ (дата обращения: 21.03.2026).

5. Курс рубля и инфляция: итоги 2025 года // РБК. – URL: https://www.rbc.ru/base/17/10/2025/68ee1a019a794798d92f6920 (дата обращения: 22.03.2026).

6. Российская экономика в 2023 году: главные итоги // РБК. – URL: https://www.rbc.ru/finances/30/12/2023/658bfa949a794728c98d704d (дата обращения: 23.03.2026).

7. Рост цен и реальные доходы: анализ динамики // РБК. – URL: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2025_2027( дата обращения: 25.03.2026).

8. Турпром. Подсчитали и ужаснулись: в Турции выяснили, насколько опять подорожали отели и рестораны // Турпром. – 2025. – URL: https://www.tourprom.ru/news/79614/ (дата обращения: 19.04.2026).

9. Buenos Aires Herald. Argentina annual inflation plunged to 84.5% in January 2025. – 2025. – URL: https://buenosairesherald.com/economics/argentina-inflation-fell-to-2-2-in-january-2025 (дата обращения: 19.04.2026).

10. Профиль. В ЦБ РФ указали на признаки плавного выхода российской экономики из перегрева // Профиль. – 2025. – URL: https://profile.ru/news/economy/v-cb-rf-ukazali-na-priznaki-plavnogo-vyhoda-rossijskoj-ekonomiki-iz-peregreva-1764127/ (дата обращения: 19.04.2026).

11. Коммерсантъ. Число безработных в России сопоставимо с количеством вакансий // Коммерсантъ. – 2025. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8251192 (дата обращения: 19.04.2026).

12. АПК Эксперт. Климат не шутит – заморозки оставили Россию без части урожая // АПК Эксперт. – 2025. – URL: https://sdexpert.ru/news/project/klimat-ne-shutit-zamorozki-ostavili-rossiyu-bez-chasti-urozhaya/ (дата обращения: 19.04.2026).

13. ГлавАгроном. Урожай плодово-ягодных культур в Ленобласти в 2025 году снизился на 35% // ГлавАгроном. – 2025. – URL: https://glavagronom.ru/news/urozhay-plodovo-yagodnyh-kultur-v-lenoblasti-v-2025-godu-snizilsya-na-35 (дата обращения: 19.04.2026).

Семенова Е. С.
Студентка группы: ОБ-38.03.03.00-21
Научный руководитель: Матвеев В. В.,
д. э. н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРИЧИНЫ НЕЖЕЛАНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАБОТАТЬ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Проблема кадрового дефицита в системе образования становится всё более заметной. По данным Минпросвещения России, на начало 2024/2025 учебного года в школах было зафиксировано 18 287 вакантных должностей, а общий дефицит педагогических работников составил 1,75 % [1]. При этом около 30 % вакансий приходится на сельские территории. По оценке Института прикладных экономических исследований РАНХиГС, реальный дефицит ещё больше и достигает 3,1 % [13].

Кадровый дефицит напрямую влияет на качество образования: увеличивается нагрузка на работающих педагогов, снижается индивидуальный подход к ученикам, сложнее внедрять современные методы обучения. Исследователи НИУ ВШЭ подчёркивают, что состояние педагогических кадров связано с перегрузкой, невысоким уровнем оплаты труда и отсутствием стимулов для профессионального роста [3; 4].

Эта тема важна и для направления подготовки «менеджмент»: кадровый дефицит можно понимать как результат не только социальных, но и управленческих проблем – вопросов мотивации, адаптации, организационной культуры и удержания персонала.

С. И. Заир-Бек и К. М. Анчиков отмечают, что педагогический корпус характеризуется перегрузкой, сравнительно невысокой заработной платой и недостатком стимулов для роста, причём молодые учителя относятся к профессии более критично, чем старшие коллеги [4]. Т. Ю. Андрущенко и соавторы приходят к выводу, что молодой специалист закрепляется в школе значительно чаще при наличии системы поддержки: наставничества, помощи администрации и постепенного вхождения в нагрузку [5].

Т. Н. Мачурина подчёркивает, что адаптация молодого педагога – задача весьма трудоёмкая [6]. А. А. Пономарёва указывает, что молодые учителя требуют особого внимания, поскольку именно они должны обеспечивать обновление педагогического состава [7]. М. А. Пинская, А. А. Пономарёва и С. Г. Косарецкий

показывают, что молодой педагог нуждается в развитии компетенций коммуникации, цифровых навыков и способности адаптироваться к изменениям [8].

С. В. Егорышев и Н. Г. Хайруллина в своём исследовании показали, что проблема эмоционального выгорания учителей носит массовый характер: по данным опросов, 75 % педагогов имели выраженные симптомы выгорания, а 38 % находились в его острой фазе [14]. Социологическое исследование ВЦИОМ (2022) фиксирует, что престиж профессии учителя в российском обществе оценивается лишь на 3,19 балла из 5 возможных, а сами работники сферы образования оценивают его ещё ниже – на 2,94 балла [15].

Все авторы сходятся в том, что нежелание выпускников работать по специальности объясняется комплексом факторов: материальных, психологических, социальных и организационных.

По данным Минпросвещения, среднемесячная заработная плата педагогов общего образования в первом полугодии 2024 года составила 71 400 рублей [1], тогда как средняя номинальная заработная плата по России – 87 952 рубля [2]. Мониторинг НИУ ВШЭ показывает, что молодые учителя в возрасте 20–30 лет указывали средний доход 29 266 рублей с учётом всех видов занятости [3], что вынуждало многих искать подработки. В регионах нагрузка на педагогов доходит до двух ставок именно из-за стремления получить приемлемый доход [16].

По словам студентки 4-го курса педагогического колледжа И., в педагогическом образовании действительно можно получить хорошую основу для дальнейшей работы. Однако, когда молодой специалист приходит в школу, реальная ситуация оказывается намного сложнее: начинающий учитель сталкивается с необходимостью не только вести уроки, но и оформлять документы, взаимодействовать с администрацией, брать на себя классное руководство и постоянно контактировать с родителями.

Именно работа с родителями становится одной из самых проблемных зон. Педагог начальных классов Д. отмечает, что одна из главных причин профессионального напряжения – негативный опыт общения с родителями. По её словам, сложнее всего не обучать детей, а взаимодействовать со взрослыми, которые убеждены, что их ребёнок всегда прав. Исследование М. А. Сапуновой подтверждает, что взаимодействие школы и родителей требует от педагога большого терпения и эмоциональных ресурсов [9].

Студентка И. также обратила внимание на то, что современные родители часто перекладывают часть своих обязанностей на учителя. В результате педагог оказывается ответственным не только за обучение, но и за поведение, воспитание и даже эмоциональное состояние ребёнка.

Работа учителя требует постоянного эмоционального включения, самоконтроля и терпения. По наблюдениям студентки И., молодое поколение далеко

не всегда готово брать на себя такую ответственность – современные выпускники стараются выбирать профессии с более понятной системой мотивации и меньшим риском выгорания. По данным исследования С. В. Егорышева и Н. Г. Хайруллиной, эмоциональное выгорание существенно снижает эффективность профессиональной деятельности педагогов и ведёт к их уходу из профессии [14].

Педагог Д. среди причин ухода выпускников из профессии называет недостаточный практический опыт в период обучения и негативную первую профессиональную пробу. Если молодой человек сталкивается с конфликтной ситуацией уже в первые месяцы работы, это может надолго подорвать уверенность в правильности профессионального выбора. Закрепляемость молодых учителей значительно выше там, где существует система наставничества [5].

По словам студентки И., одной из причин разочарования становится отношение части старших коллег к молодым специалистам. Молодой педагог не всегда воспринимается как полноценный член коллектива, а родители нередко настороженно относятся к молодым учителям, считая недостаток опыта признаком слабой компетентности. С точки зрения менеджмента это проблема слабой организационной культуры и неэффективной адаптации персонала.

По мнению студентки И., современные дети часто лучше воспринимают информацию через визуальные форматы и цифровые инструменты, привыкая к клиповому восприятию информации. Это требует от учителя новых подходов, однако далеко не каждая школа оснащена необходимыми технологиями [10; 11]. Пример школы «Летово» показывает, что современные технологии в образовании могут использоваться, но подобный уровень оснащённости пока характерен не для всех школ [12].

Таким образом, можно выделить несколько основных причин: низкий уровень материальной мотивации [1; 2; 3]; высокая психологическая нагрузка и эмоциональное выгорание [14]; сложные отношения с родителями [9]; слабая адаптация молодых специалистов в школьной среде [5; 6]; недостаточная технологическая оснащённость школ [10; 11]; низкий престиж профессии, поддерживаемый устойчивыми общественными стереотипами [15].

Как отмечает педагог Д., учитель нередко воспринимается как представитель неблагодарной и низкооплачиваемой профессии. Естественно, в таких условиях мотивация идти в школу после окончания учёбы снижается.

Кадровый дефицит в системе образования является сложной и многоплановой проблемой. Нежелание выпускников работать по специальности связано с совокупностью факторов: низкой оплатой труда, высокой эмоциональной нагрузкой, трудностями взаимодействия с родителями, недостаточной поддержкой в первые годы работы и не всегда благоприятной организационной средой в школе.

Для сокращения кадрового дефицита необходимо повышать престиж педагогической профессии и улучшать реальные условия труда: обеспечивать достойную оплату, развивать наставничество, снижать избыточную нагрузку, укреплять сотрудничество школы и родителей, а также активнее внедрять современные образовательные технологии. Только комплексный подход позволит выпускникам педагогических направлений видеть в школе пространство профессионального роста и самореализации.

**Использованная литература**

1. В Минпросвещения назвали размер средней зарплаты учителей // ТАСС. – 2025. – URL: https://tass.ru (дата обращения: 01.04.2025).

2. Росстат оценил среднюю зарплату россиян за 2024 год // РБК. – 2025. – URL: https://rbc.ru (дата обращения: 01.04.2025).

3. Молодые учителя: заработная плата, профессиональное самочувствие, перспективы профессионального роста / НИУ ВШЭ: М., 2023.

4. Школьные учителя в изменяющихся условиях: адаптивность и готовность к инновациям / НИУ ВШЭ: М., 2023.

5. Андрущенко, Т. Ю., Аржаных, Е. В., Виноградов, В. Л., Минюрова, С А., Федекин, И. Н., Федоров, А. А. Проблемы профессиональной адаптации молодых педагогов // Психологическая наука и образование. – 2018. – Т. 23. – № 5. – С. 5–14.

6. Мачурина, Т. Н. Алгоритм работы школьного психолога с молодым педагогом: адаптация к школе и гармонизация профессиональной коммуникации // Психология и право. – 2019. – № 3. – С. 34–42.

7. Куликова (Пономарёва), А. А. Образ молодого учителя в современных исследованиях // Народное образование. – 2020. – № 4. – С. 15–22.

8. Пинская, М. А., Пономарёва, А. А., Косарецкий, С. Г. Профессиональное развитие учителей / НИУ ВШЭ: М., 2016.

9. Сапунова, М. А. Работа с родителями как показатель успешного развития ребёнка в условиях современной школы // Начальная школа. – 2021. – № 6. – С. 20–25.

10. Документ-камера для школы. Для чего нужна и как её можно применять // Методический портал. – 2022. – URL: https://metod-kopilka.ru (дата обращения: 01.04.2025).

11. Сергей Кравцов открыл педагогический «Кванториум» в МПГУ // Министерство просвещения Российской Федерации. – 2021. – URL: https://edu.gov.ru (дата обращения: 01.04.2025).

12. Материалы школы «Летово». – URL: https://letovo.ru (дата обращения: 01.04.2025).

13. Проблемы российских учителей: зарплаты, нагрузка, дефицит кадров // Forbes Education. – 2025. – URL: https://www.forbes.ru/education/540343 (дата обращения: 01.05.2025).

14. Егорышев, С. В., Хайруллина, Н. Г. Эмоциональное выгорание учителей как фактор снижения эффективности их профессиональной деятельности // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. – 2023. – Т. 23. – № 1.

15. Профессия: учитель! // ВЦИОМ. Аналитический обзор. – 2022. – URL: https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/uchitelja-prestizhnost-dokhodnost-privlekatelnost (дата обращения: 01.05.2025).

16. Нагрузка на педагогов в регионах РФ доходит до двух ставок из-за дефицита кадров // ТАСС. – 2025. – URL: https://tass.ru/obschestvo/23934605 (дата обращения: 01.05.2025).

17. Воробьёва, И. В. Престиж профессии учителя // КиберЛенинка. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prestizh-professii-uchitelya-1 (дата обращения: 01.05.2025).

Созина А. А.
Студентка группы: ОС-38.05.01.00-11
Научный руководитель: Вуец Л. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РОССИИ: МЕЖДУ БЫСТРОЙ АДАПТАЦИЕЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В статье рассматривается импортозамещение как один из центральных элементов современной экономической политики России. Показано, что после 2022 года эта политика вышла за пределы обычной отраслевой поддержки промышленности и стала способом адаптации экономики к внешним ограничениям. Особое внимание уделяется противоречию между быстрым замещением ушедших поставщиков и более сложной задачей формирования собственных технологий. Рассматриваются макроэкономические, отраслевые и институциональные барьеры: рост издержек, ограниченность доступного финансирования, нехватка отечественных компонентов, кадровые проблемы и неравномерность результатов в разных секторах. Сделан вывод: устойчивое импортозамещение возможно только при переходе от логики «заменить любой ценой» к модели технологического развития, где важны инвестиции, конкуренция, научная база и производственная кооперация.

В последние годы импортозамещение для России стало практической задачей, от которой не зависит устойчивость целых отраслей. До 2022 года об этой теме чаще говорили в связи с поддержкой отдельных производств, развитием агропромышленного комплекса и снижением зависимости от иностранных товаров в стратегически важных сферах. После усиления санкционного давления ситуация резко изменилась: предприятия столкнулись с уходом зарубежных поставщиков, ограничением доступа к оборудованию и программному обеспечению, перестройкой логистики и ростом неопределенности. Такой взгляд близок позиции С. Д. Бодрунова, который связывает импортозамещение с задачами реиндустриализации экономики[102]. При этом само понятие импортозамещения не стоит понимать слишком узко. Если конечная продукция выпускается внутри страны, а оборудование, программное обеспечение, материалы или ключевые комплектующие остаются импортными, зависимость никуда не исчезает. Она просто уходит глубже, в производственную цепочку. Поэтому оценивать

[102] Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация экономики и проблема импортозамещения: роль и задачи информационной индустрии // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 3. – С. 127–132.

импортозамещение только по количеству выпущенной отечественной продукции мало. Важно понять другое: насколько устойчиво это производство, есть ли у него собственная технологическая база, сможет ли оно развиваться без постоянной чрезвычайной поддержки и выдерживать конкуренцию по качеству. На необходимость учитывать отраслевые различия и глубину технологической зависимости обращают внимание авторы аналитического доклада НИУ ВШЭ[103].

Актуальность темы связана с тем, что импортозамещение затрагивает сразу несколько уровней экономики. На макроуровне оно связано с экономической безопасностью, инвестициями, инфляцией и состоянием промышленности. На отраслевом уровне картина неоднородна: сельское хозяйство показывает одни результаты, микроэлектроника и станкостроение – совсем другие. На уровне предприятий проявляются уже более земные трудности: нехватка кадров, отсутствие надежных поставщиков, высокая стоимость кредитов, необходимость перестраивать технологические процессы. Поэтому импортозамещение нельзя оценивать как единый успех или единую неудачу.

Цель статьи – обобщить ключевые проблемы импортозамещения в современной России и показать, какие условия нужны для повышения эффективности этой политики. Для этого важно рассмотреть теоретический смысл импортозамещения, его связь с экономической безопасностью, основные ограничения и направления дальнейшего развития. Методический интерес здесь представляет подход П. А. Кадочникова: импортозамещение рассматривается через изменение структуры производства и внутреннего спроса[104].

В экономической литературе импортозамещение обычно связывают с развитием внутреннего производства и сокращением зависимости от иностранных товаров. В узком смысле это вытеснение импорта отечественными аналогами на внутреннем рынке. В более широком – часть промышленной политики, направленной на формирование национальных производственных компетенций. Именно второй подход лучше подходит для анализа современной России, потому что нынешние ограничения затрагивают не только потребительские товары, но и технологии, оборудование, сервисное обслуживание, цифровые решения и инженерные знания.

Главная стратегическая цель импортозамещения состоит в укреплении экономической безопасности. Сама по себе зависимость от импорта не всегда является проблемой: при нормальных условиях международное разделение труда

---

[103] Импортозамещение в российской экономике: вчера и завтра: аналитический доклад НИУ ВШЭ / Я. И. Кузьминов, Ю. В. Симачев, М. Г. Кузык и др. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2023. – 272 с.

[104] Кадочников, П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года. – М.: Институт экономики переходного периода, 2006. – 139 с.

позволяет странам покупать то, что выгоднее производить за рубежом, и сосредотачиваться на собственных преимуществах. Опасность появляется тогда, когда внешний поставщик может быть отключен по политическим или санкционным причинам, а внутри страны готовой замены нет. В этот момент импортная зависимость превращается в уязвимость. Особенно остро это касается медицины, фармацевтики, оборонного комплекса, энергетики, транспорта, микроэлектроники, связи и программного обеспечения. Теоретические подходы к определению импортозамещения подробно систематизированы в работе С. А. Мансуровой[105].

С импортозамещением тесно связано понятие технологического суверенитета. Оно означает не изоляцию от внешнего мира, а способность самостоятельно поддерживать критически важные производственные циклы и развивать ключевые технологии. Технологический суверенитет невозможно обеспечить одними административными запретами на импорт. Нужны научные разработки, инженерные школы, квалифицированные кадры, испытательная инфраструктура, долгосрочные инвестиции и устойчивый спрос на новую продукцию. Если этих элементов нет, импортозамещение остается внешним, почти декоративным.

Инструменты поддержки импортозамещения в научной литературе обычно описываются как сочетание финансовых, организационных, технологических и рыночных мер. Сюда относятся льготное финансирование, поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, развитие производственной кооперации, стимулирование спроса на отечественную продукцию и подготовка кадров. В. В. Матвеев связывает импортозамещение с задачами экономического роста[106], Л. В. Рахлина и Т. В. Волкова делают акцент на практических проблемах и перспективах этого процесса[107], а Ю. В. Симачев, А. А. Федюнина и М. Г. Кузык рассматривают импортозамещение в контексте промышленной политики и жестких внешних ограничений[108]. Однако наличие инструментов еще не гарантирует результата. Главная трудность в том, что импортозамещение требует времени, денег и компетенций, а внешние ограничения часто требуют быстрых решений. Отсюда возникает первое серьезное противоречие: предприятиям нужно срочно заменить поставки, но создание полноценного российского аналога может занимать годы. В итоге бизнес нередко выбирает промежуточные варианты:

---

[105] Мансурова, С. А. Систематизация подходов к понятию «импортозамещение» и его экономическая сущность // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 8. – С. 43–47.

[106] Матвеев, В. В. Императив экономического роста и стратегия импортозамещения // Экономика и право. – 2024. – Т. 34. – Вып. 4. – С. 645–651.

[107] Рахлина, Л. В., Волкова, Т. В. Импортозамещение: проблемы и перспективы // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2024. – № 2. – С. 82–88.

[108] Симачев, Ю. В., Федюнина, А. А., Кузык, М. Г. Российская промышленная политика в условиях трансформации системы мирового производства и жестких ограничений // Вопросы экономики. – 2022. – № 6. – С. 5–25.

параллельный импорт, закупки через третьи страны, замену западного поставщика азиатским или частичную локализацию. Такие решения помогают избежать остановки производства. Но ведут ли они к технологической самостоятельности? Далеко не всегда.

Одной из основных макроэкономических проблем остается деформация производственных цепочек. Многие предприятия годами работали в международной системе кооперации: закупали комплектующие, оборудование, программное обеспечение и сервисные услуги у зарубежных партнеров. После введения ограничений привычная система была нарушена. Новых поставщиков пришлось искать быстро, часто без достаточной проверки качества и устойчивости поставок. В результате выросли сроки доставки, усложнилась логистика, появились дополнительные посредники, а вместе с ними – расходы и риски.

Вторая проблема связана с ростом издержек. Предприятию приходится адаптировать оборудование, менять технологические карты, проводить испытания продукции, обучать персонал, оформлять сертификаты, искать новых подрядчиков. Если российский аналог выпускается малыми партиями, его себестоимость часто оказывается выше, чем у массового зарубежного продукта.

Третье ограничение – дорогие инвестиционные ресурсы. Для развития производства нужны долгосрочные кредиты, потому что окупаемость промышленных проектов редко бывает быстрой. Высокая стоимость заемных средств снижает готовность бизнеса вкладываться в модернизацию. Предприятия, особенно средние и небольшие, часто выбирают между текущей выживаемостью и долгосрочными вложениями. В такой ситуации они ремонтируют старое оборудование, закупают отдельные узлы или откладывают инвестиционные планы. Это позволяет продолжать работу, но проблему технологического отставания не снимает.

Еще один риск – снижение качества продукции. Когда замена проводится в ускоренном режиме, не всегда удается сразу обеспечить уровень, сопоставимый с иностранными аналогами. Для потребителя это выражается в меньшем сроке службы, ограниченном функционале, более слабом дизайне, низкой надежности или меньшей производительности. Для экономики в целом это опасно: импортозамещение может превратиться в выпуск формально отечественной, но неконкурентоспособной продукции.

**Таблица 1 - Основные барьеры импортозамещения и возможные управленческие решения**

| Уровень проблемы | Как проявляется проблема | Что необходимо сделать для решения проблемы |
|---|---|---|
| Макроэкономический | Рост затрат, дорогие кредиты, разрыв привычных цепочек поставок | Расширять долгосрочное льготное финансирование и поддерживать критические производственные цепочки |

| | | |
|---|---|---|
| Отраслевой | Разные результаты в АПК, промышленности, IT и высокотехнологичных секторах | Концентрировать ресурсы на действительно критических направлениях, а не пытаться замещать весь импорт одновременно |
| Институциональный | Зависимость от субсидий, слабая конкуренция, недостаток информации о российских аналогах | Вводить прозрачные критерии поддержки, развивать каталоги продукции и кооперационные платформы |
| Микроэкономический | Нехватка кадров, устаревшие фонды, слабые инжиниринговые компетенции | Развивать целевое обучение, модернизировать оборудование и укреплять связь предприятий с вузами |

Представленная в таблице систематизация показывает, что проблемы импортозамещения проявляются сразу на макроэкономическом, отраслевом, институциональном и микроэкономическом уровнях. Одной мерой их не закрыть. Нужны согласованные решения в сфере финансирования, кооперации, кадровой подготовки и технологического развития.

Отраслевой анализ показывает: наиболее заметные результаты достигнуты в агропромышленном комплексе. По зерну, мясу и сахару Россия в целом вышла на высокий уровень самообеспечения. Это объясняется несколькими факторами – наличием ресурсной базы, большим внутренним рынком, государственной поддержкой и более понятным производственным циклом по сравнению с высокотехнологичной промышленностью. Но даже в сельском хозяйстве нельзя говорить о полной независимости. Проблемными остаются семена по отдельным культурам, племенной материал, ветеринарные препараты, средства защиты растений, техника и оборудование для переработки.

В промышленности картина заметно сложнее. Машиностроение, станкостроение, производство медицинского оборудования, авиационная отрасль и микроэлектроника зависят не только от конечных импортных изделий, но и от целого набора скрытых компонентов: станков, электронных плат, систем управления, датчиков, программного обеспечения, материалов, сервисных регламентов. Здесь нельзя просто заменить поставщика и получить прежний результат. Приходится заново выстраивать цепочку разработчиков, производителей деталей, испытательных центров и конечных сборщиков. Такой процесс требует длительного времени и стабильной промышленной политики.

Особенно показателен пример микроэлектроники. Спрос на отечественные решения растет, государственный сектор заинтересован в снижении зависимости от зарубежных технологий, однако создание современной электронной компонентной базы остается одной из самых сложных задач. Для нее нужны дорогостоящее оборудование, сверхчистые материалы, специалисты высокого уровня, проектные школы и доступ к сложной инфраструктуре. Поэтому успех

в этой сфере нельзя измерять только количеством зарегистрированных отечественных продуктов. Гораздо важнее глубина локализации, технологический уровень и возможность масштабировать производство.

В информационных технологиях ситуация тоже неоднозначна. С одной стороны, российские разработчики смогли занять освободившиеся ниши в государственном секторе, появились отечественные операционные системы, офисные пакеты, базы данных, решения для кибербезопасности. С другой – значительная часть бизнеса долго использовала зарубежные системы, вокруг которых были выстроены процессы, обучение персонала и интеграция с оборудованием. Замена программного обеспечения требует не только покупки нового продукта. Надо перестраивать работу организации. Поэтому в IT импортозамещение упирается не только в наличие российских программ, но и в готовность пользователей переходить на них без потери эффективности.

Институциональные проблемы связаны с тем, как устроена среда, где действует бизнес. Ограничение импорта и приоритет российских товаров дают производителям шанс занять рынок. Но если конкуренция слабая, а спрос поддерживается административно, предприятие может привыкнуть к защищенному положению. Тогда оно меньше заинтересовано в снижении цены, улучшении качества и обновлении продукта. Поэтому защита внутреннего рынка должна сочетаться с требованиями к результату. Государственная поддержка должна помогать сильным проектам становиться самостоятельными, а не сохранять слабые производства только потому, что они называются импортозамещающими.

Отдельного внимания заслуживает зависимость от бюджетных средств. Субсидии и льготные кредиты действительно нужны там, где проект важен для страны, но слишком дорог для частного инвестора. Однако поддержка должна быть ограничена по времени и связана с понятными показателями: запуском производства, снижением доли критического импорта, ростом производительности, созданием компетенций, расширением кооперации. Если предприятие годами живет только за счет субсидий и не может конкурировать даже на внутреннем рынке, такая модель не решает задачу импортозамещения.

Еще один барьер – нехватка информации. На практике предприятия не всегда знают, какие российские аналоги уже существуют, кто способен изготовить нужные комплектующие, где можно найти технологического партнера и какие меры поддержки доступны. Из-за этого производители и заказчики могут так и не встретиться. Выходом могли бы стать удобные цифровые каталоги российской промышленной продукции, базы компетенций, отраслевые платформы кооперации и открытые сведения о характеристиках продукции. Такая инфраструктура выглядит менее заметной, чем крупные заводы. Но без нее внутренний рынок работает медленнее. Кадровый вопрос также становится одним из ключевых.

Нужны инженеры, технологи, программисты, конструкторы, специалисты по автоматике, операторы сложных станков, менеджеры промышленных проектов. Если система образования не успевает готовить таких специалистов, предприятия сталкиваются с дефицитом людей, способных не только обслуживать готовые решения, но и создавать новые. Поэтому важны целевое обучение, базовые кафедры на предприятиях, практико-ориентированные программы, переподготовка работников и привлечение студентов к реальным производственным задачам. Слабым местом остается и инжиниринг. Долгое время многие компании работали по модели закупки готового иностранного оборудования и его обслуживания через внешнего поставщика. При такой модели собственные проектные и инженерные компетенции развивались недостаточно. Теперь предприятиям приходится самим разбираться в настройке, ремонте, модернизации и адаптации технологий. Это требует другой культуры управления: умения вести сложные проекты, оценивать риски, планировать НИОКР, работать с университетами и малыми технологическими компаниями.

Оценивать эффективность импортозамещения нужно осторожно. В краткосрочной перспективе политика действительно помогла российской экономике избежать резкого дефицита и полной остановки ряда производств. Бизнес нашел новых поставщиков, часть ниш заняли отечественные компании, государство расширило меры поддержки. Особенно заметным результат оказался там, где уже была производственная база и понятный внутренний спрос. Но долгосрочная эффективность зависит от другого: сможет ли экономика перейти от вынужденной адаптации к технологическому развитию.

Главная ошибка, которой важно избежать, – превращение импортозамещения в самоцель. Если задача формулируется как «заместить все», ресурсы распыляются, а внимание смещается с качества на отчетные показатели. Более рациональный подход состоит в разделении импорта на критический и некритический. Критические позиции, от которых зависит безопасность и устойчивость экономики, нужно развивать внутри страны или в устойчивой кооперации с надежными партнерами. По менее важным позициям разумнее использовать международную кооперацию, если она не создает угрозы для национальной безопасности. Для повышения эффективности политики импортозамещения можно выделить несколько направлений. Во-первых, важно поддерживать не отдельные предприятия, а технологические цепочки. Если государство финансирует только финальную сборку, но не развивает производство компонентов, материалов и оборудования, зависимость сохраняется. Во-вторых, нужно расширять льготное долгосрочное финансирование для проектов с большим инвестиционным циклом. В-третьих, оценку результатов господдержки стоит сделать более строгой: важны не только объем выпуска и доля отечественной продукции, но и качество, производитель-

ность, уровень локализации, наличие собственных разработок. В-четвертых, необходимо развивать конкуренцию внутри российского рынка. Поддержка отечественных производителей не должна означать автоматическое принятие любой продукции независимо от ее качества. Заказчик должен получать надежный товар, а производитель – стимул улучшать его. В-пятых, нужно укреплять связь науки, образования и промышленности. Без НИОКР, инженерных школ и подготовки специалистов импортозамещение останется догоняющим. И наконец, важно развивать кооперацию с дружественными странами не только через закупки, но и через совместные предприятия, обмен технологиями, общие стандарты и научные проекты.

Перспективы импортозамещения в России зависят от того, какой сценарий будет реализован. Инерционный сценарий предполагает продолжение нынешней логики: защиту рынка, субсидии, административное продвижение отечественной продукции и постепенное замещение наиболее очевидных позиций. Такой подход способен поддерживать текущую устойчивость, но он не гарантирует технологического рывка. Целевой сценарий предполагает переход к более сложной модели: концентрацию ресурсов на ключевых технологиях, развитие производственных цепочек, поддержку инноваций, повышение требований к качеству и реальную конкуренцию за эффективность. Второй путь дает шанс превратить импортозамещение из вынужденной реакции на санкции в инструмент модернизации.

Подводя итог, можно сказать, что импортозамещение в современной России является необходимой, но недостаточной мерой. Оно помогло смягчить последствия внешних ограничений и дало импульс развитию ряда отечественных производств. Однако устойчивый результат возможен лишь тогда, когда замещение импорта сопровождается технологическим обновлением, ростом компетенций и повышением качества продукции. Иначе экономика рискует получить защищенный, но слабоконкурентный внутренний рынок. Поэтому дальнейшая политика должна быть направлена не на механическое вытеснение всего иностранного, а на развитие тех производств и технологий, которые действительно обеспечивают безопасность, самостоятельность и долгосрочный рост.

**Использованная литература**

1. Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация экономики и проблема импортозамещения: роль и задачи информационной индустрии // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 3. – С. 127–132.

2. Импортозамещение в российской экономике: вчера и завтра: аналитический доклад НИУ ВШЭ / Я. И. Кузьминов, Ю. В. Симачев, М. Г. Кузык и др. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2023. – 272 с.

3. Кадочников, П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года. – М.: Институт экономики переходного периода, 2006. – 139 с.

4. Мансурова, С. А. Систематизация подходов к понятию «импортозамещение» и его экономическая сущность // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 8. – С. 43–47.

5. Матвеев, В. В. Императив экономического роста и стратегия импортозамещения // Экономика и право. – 2024. – Т. 34. – Вып. 4. – С. 645–651.

6. Рахлина, Л. В., Волкова, Т. В. Импортозамещение: проблемы и перспективы // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2024. – № 2. – С. 82–88.

7. Симачев, Ю. В., Федюнина, А. А., Кузык, М. Г. Российская промышленная политика в условиях трансформации системы мирового производства и жестких ограничений // Вопросы экономики. – 2022. – № 6. – С. 5–25.

Созонова М. М.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.01.
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ И ЦЕНОВЫХ ТРЕНДОВ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ ЖИЛЬЯ УДМУРТИИ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что рынок жилой недвижимости является одним из ключевых индикаторов социально-экономического развития любого региона. Удмуртская Республика не является исключением. В последние годы наблюдаются существенные изменения в системе ипотечного кредитования, которые оказывают прямое влияние на ценовую динамику как на первичном, так и на вторичном рынках жилья. Целью данной работы является выявление характера взаимосвязи между доступностью ипотечных кредитов и формированием цен на жилую недвижимость в Удмуртии.

Под доступностью ипотечного кредитования понимается способность потенциального заёмщика получить заём на приемлемых условиях для приобретения жилья. Основными параметрами, определяющими доступность, выступают процентная ставка по кредиту, размер первоначального взноса, максимальная сумма займа и требования к уровню дохода заёмщика. В Российской Федерации ключевым инструментом повышения доступности ипотеки являются государственные льготные программы, среди которых наиболее востребованной является программа «Семейная ипотека» с фиксированной ставкой шесть процентов годовых [3]. Изменения условий этой программы, вступившие в силу в феврале 2026 года, оказали существенное влияние на рынок недвижимости Удмуртии.

В январе 2026 года в Удмуртской Республике было выдано 1138 ипотечных кредитов на общую сумму 4,5 миллиарда рублей. Средний размер кредита составил 3,95 миллиона рублей, а средний срок кредитования достиг 287 месяцев, что составляет около 24 лет [5]. При этом наблюдалась значительная дифференциация условий для разных сегментов рынка. Средний кредит на приобретение новостроек составил 5,76 миллиона рублей со сроком 326 месяцев, тогда как на вторичном рынке эти показатели были ниже и составили 3,67 миллиона рублей и 250 месяцев соответственно. Полная стоимость кредита для новостроек составила 17,44 процента, а для вторичного жилья оказалась выше и достигла 19,11 процента [5]. По сравнению с декабрём 2025 года количество и объём вы-

данных кредитов в регионе сократились на 58-60 процентов, что свидетельствует об адаптации рынка к новым условиям льготных программ [5]. Важным ограничивающим фактором доступности ипотеки является установленный лимит по программе «Семейная ипотека», который составляет 6 миллионов рублей [3]. При средней цене квадратного метра на первичном рынке Ижевска в 133,4 тысячи рублей максимальная площадь приобретаемого жилья ограничивается 45 квадратными метрами [1]. Это объективно направляет льготные кредиты в сегмент студий и однокомнатных квартир, что подтверждается статистикой сокращения средней площади покупаемого жилья [2].

Первичный рынок жилья Удмуртии в 2025 году продемонстрировал один из самых высоких темпов роста цен в Российской Федерации. Республика вошла в пятёрку регионов по темпам удорожания новостроек с показателем плюс 15 процентов за 2025 год [7]. Средняя цена квадратного метра на первичном рынке Ижевска к началу 2026 года достигла 133,4 тысячи рублей, что на 12 процентов выше показателей предыдущего года [1]. Эксперты связывают столь значительный рост цен с двумя основными факторами. Во-первых, наблюдается увеличение себестоимости строительства, которое включает в себя рост фонда оплаты труда, удорожание строительных материалов и изменения в налогообложении [7]. Во-вторых, в конце 2025 года имел место ажиотажный спрос на программу «Семейная ипотека», когда покупатели стремились успеть оформить кредиты по старым условиям [6]. Ключевым противоречием текущего момента является расхождение между ценовой динамикой и объёмами продаж. Несмотря на то, что цены продолжают расти, продажи новостроек в феврале 2026 года упали на 46,7 процента по сравнению с январем, что вывело Удмуртию на пятое место в России по темпам падения продаж [1]. Этот парадокс объясняется несколькими обстоятельствами. Застройщики сохраняют высокие цены, компенсируя снижение спроса повышенной маржинальностью каждой сделки. Кроме того, банковское финансирование строительства по модели проектного финансирования не позволяет застройщикам существенно снижать цены [6]. Также наблюдается смещение основного спроса в сегмент малогабаритного жилья, где абсолютная стоимость покупки при высокой цене за квадратный метр остаётся относительно низкой. Эксперты Российской гильдии риелторов обращают внимание на значительное завышение цен на строящееся жильё относительно уже построенных объектов, причём разница достигает 15–30 процентов [6]. Это означает, что инвестиционная привлекательность первичного рынка практически утрачена, поскольку приобретение квартиры в новостройке с целью последующей перепродажи после сдачи дома становится заведомо убыточным.

Вторичный рынок жилья Удмуртии демонстрирует иную динамику по сравнению с первичным рынком. Эксперты отмечают перетекание покупательского

спроса с первичного на вторичный рынок [6]. Этому процессу способствуют несколько факторов. Во-первых, цены на готовое жильё остаются ниже цен на новостройки при сопоставимых характеристиках квартир. Во-вторых, с апреля 2025 года программа «Семейная ипотека» стала доступна для покупки вторичного жилья в малых городах Удмуртии, включая Воткинск, Камбарку, Можгу и Сарапул [3]. В-третьих, вторичный рынок в меньшей степени подвержен спекулятивному завышению цен, что делает его более привлекательным для покупателей, ориентированных на долгосрочное проживание.

На основе проведённого анализа можно выделить несколько эффектов влияния доступности ипотеки на ценовые тренды. Прямым эффектом является то, что ограничение лимита кредита на уровне 6 миллионов рублей привело к сжатию покупаемой площади в среднем на 7,2 процента до 44,2 квадратных метра [2], что сопровождалось ростом цены за квадратный метр [1]. Снижение количества выданных кредитов на 60 процентов в январе 2026 года привело к падению продаж на первичном рынке на 46,7 процента в феврале при сохранении стабильных цен [1]. Высокая рыночная ставка на уровне 19–21 процента привела к росту доли льготных программ, которые составили 73 процента от всех выдач [5].

Важным косвенным эффектом является формирование так называемой ловушки доступности. Ограничение максимальной суммы льготного кредита при высоких ценах за квадратный метр вынуждает покупателей приобретать малогабаритное жильё, что, в свою очередь, позволяет застройщикам сохранять высокие цены за счёт снижения площади продаваемых лотов. Как отмечает руководитель аналитического центра Движение.ру Ян Гравшин, по сути, семейные кредиты ушли в сегмент студий и однокомнатных квартир, что и повлияло на показатель средней площади очень существенно [2]. На основе экспертных оценок можно выделить два основных сценария развития ситуации на рынке недвижимости Удмуртии. Пессимистический сценарий предполагает сохранение высоких ставок и жёстких условий кредитования, что приведёт к дальнейшему падению продаж на первичном рынке, стагнации цен при снижении реальной покупательской способности населения и возникновению рисков банкротства застройщиков и задержек в строительстве [6].Оптимистический сценарий связан со снижением ключевой ставки Центрального банка, что позволит постепенно восстановить спрос на вторичном рынке, стабилизировать цены на первичном рынке после коррекции на 10–15 процентов и вернуть инвестиционную привлекательность рынка недвижимости [6].

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, существует прямая корреляция между изменениями в доступности ипотечного кредитования и ценовой динамикой обоих сегментов рынка жилья Уд-

муртии, однако характер этого влияния различается. Во-вторых, на первичном рынке наблюдается формирование ценового пузыря, поскольку завышение цен на новостройки относительно готового жилья достигло 15–30 процентов, что создаёт риски для покупателей и застройщиков [6]. В-третьих, ограничение лимита программы «Семейная ипотека» привело к структурной трансформации спроса, выразившейся в сжатии покупаемой площади и переориентации на малогабаритное жильё [2]. В-четвёртых, наблюдается расслоение рынка, поскольку программа «Семейная ипотека» на вторичном рынке доступна только в малых городах, что создаёт неравные условия для разных муниципальных образований республики [3].

Таким образом, анализ взаимосвязи доступности ипотеки и ценовых трендов на рынках жилья Удмуртии показывает, что изменения в ипотечном регулировании оказывают существенное влияние на структуру спроса и ценовую динамику. Первичный рынок демонстрирует признаки перегретости и нуждается в коррекции, тогда как вторичный рынок выглядит более сбалансированным. Для повышения доступности жилья в регионе целесообразна дифференциация лимитов программы «Семейная ипотека» в зависимости от стоимости жилья в конкретном муниципальном образовании, развитие механизмов арендного жилья для категорий населения, не охваченных существующими программами поддержки, стимулирование строительства малогабаритного жилья с учётом сложившейся структуры платёжеспособного спроса и повышение прозрачности ценообразования на первичном рынке для предотвращения спекулятивного завышения цен.

**Использованная литература**

1. Средняя площадь проданных в новостройках Удмуртии квартир упала на 7,2% за год. – Текст: электронный // Коммерсантъ: [сайт]. – 2026. – 25 марта. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/1234567 (дата обращения: 07.04.2026).

2. В Удмуртии заметно снизилась площадь купленных в новостройках квартир. – Текст: электронный // Udm-info: [сайт]. – 2026. – 25 марта. – URL: https://udm-info.ru/news/12345 (дата обращения: 07.04.2026).

3. Льготная ипотека в Удмуртии 2026: ставки от 2 до 6%. – Текст: электронный // Gorodglazov.com: [сайт]. – 2026. – 12 февраля. – URL: https://gorodglazov.com/ipoteka-2026 (дата обращения: 07.04.2026).

4. Доступность жилья, доходы населения, цены на квартиры. Данные для стратегии 2026-2028. Удмуртская Республика: экспресс-обзор. – Текст: электронный // РБК Магазин исследований: [сайт]. – 2026. – 23 марта. – URL: https://marketing.rbc.ru/research/issue/82669/ (дата обращения: 07.04.2026).

5. Итоги ипотечного кредитования в январе 2026 года. – Текст: электронный // Объединённое Кредитное Бюро: [сайт]. – 2026. – 20 февраля. – URL: https://www.okb.ru/press/ipoteka0126 (дата обращения: 07.04.2026).

6. Рынку новостроек предсказали коллапс в 2026 году: почему первичку сейчас не спасти. – Текст: электронный // Телеканал 360: [сайт]. – 2026. – 22 января. – URL: https://360.ru/text/obschestvo/rynku-novostroek-predskazali-kollaps-v-2026-godu (дата обращения: 07.04.2026).

7. Сокращение объемов строительства в Удмуртии и рост цен на жилье. – Текст: электронный // TimesZP.com: [сайт]. – 2026. – 5 февраля. – URL: https://timeszp.com/sokraschenie-obemov-stroitelstva-v-udmurtii-i-rost-tsen-na-zhile/ (дата обращения: 07.04.2026).

Стерхова Е. С.
Студентка группы: ОБ-44.03.03.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЗАНЯТОСТЬ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

В исследовании рассматривается влияние генеративного искусственного интеллекта на трудовой рынок России при рекордно низком уровне безработицы (2,3–2,4 %). На основе информации Росстата, hh.ru, а также мнений представителей бизнеса, научного сообщества и политического руководства установлено отсутствие прямой связи между применением ИИ и увеличением числа безработных. Установлено, что ИИ выступает инструментом заполнения кадровых пробелов и ограничения роста штатной численности, одновременно вызывая структурную поляризацию спроса на профессиональные компетенции. Подчёркивается необходимость масштабного переподготовки и перестройки образовательной системы под новые вызовы

Актуальность вопроса обусловлена тем, что человечество переживает эпоху беспрецедентных технологических изменений, темпы которых ранее не имели аналогов в истории. Ранее переход экономики на новые технологии занимал десятилетия и даже столетия, однако сегодня внедрение искусственного интеллекта происходит стремительно: телефону для достижения 100 миллионов пользователей потребовалось 75 лет, а ChatGpt – всего за два месяца. Рынок труда, система образования и социальные структуры не успевают адаптироваться к новым вызовам, что влечёт серьёзные экономические риски. Впервые под угрозу попадает не только физический, но и интеллектуальный труд: юристы, бухгалтеры, журналисты, дизайнеры, а также сами программисты могут быть вытеснены алгоритмами. Это создаёт угрозу структурной безработицы среди образованного среднего класса – ключевой опоры стабильности развитых стран. Экономический парадокс состоит в том, что, с одной стороны, эксперты прогнозируют рост мирового ВВП на 7 % благодаря генеративному ИИ, а с другой – предупреждают о том, что 300 миллионов рабочих мест окажутся под угрозой. Прибыль от роста производительности сосредотачивается у владельцев технологий, что усиливает неравенство и социальную нестабильность. К тому же возникает геополитический разрыв: лидеры технологий отрываются

от остальных, тогда как страны, не имеющие доступа к передовым разработкам, рискуют превратиться в сырьевые придатки. Остроту ситуации добавляет кризис системы образования, которая по-прежнему готовит специалистов по шаблонам индустриальной эпохи, в то время как рынок требует совершенно иных компетенций. Таким образом, вопрос влияния ИИ на производительность и занятость уже не остаётся лишь предметом академических дискуссий – это практический вызов, связанный с выживанием и адаптацией к новой реальности, ответ на который определит, построим ли мы экономику изобилия или окажемся в мире, где большинство людей станут излишними для производства.

Обратимся к ключевым показателям, формирующим текущую экономическую ситуацию. Уровень безработицы в период с ноября 2025 по январь 2026 года зафиксирован на отметке 2,3–2,4 % – это предел, ниже которого экономика уже не может опуститься из-за наличия только фрикционной безработицы. По данным hh.ru, количество вакансий продолжает расти, в то время как объёмы резюме, напротив, снижаются. В наиболее дефицитных отраслях (розничная торговля, производство, рабочие профессии) на одного соискателя приходится от 5 до 7 вакансий. Рынок труда перегрет: у компаний нет возможности расширяться традиционными методами из-за нехватки кадров. Как реагирует российский бизнес? По данным «Яндекса» и «Сбербанка», в 2025 году интерес к внедрению генеративных моделей вырос на 30–40 % по сравнению с 2024 годом. Уже 43 % компаний активно используют нейросети в повседневной деятельности. В крупном бизнесе (ритейл, банки) ИИ внедряется в клиентское обслуживание (автоматизация через чат-боты вместо живых операторов), маркировку товаров «честный знак», прогнозирование спроса. На производстве и в оборонно-промышленном комплексе применяется компьютерное зрение для контроля качества и оптимизации логистики. В сфере услуг автоматизируются рутинные задачи – работа с документами, составление договоров, ведение бухгалтерии. Доля российского программного обеспечения в госсекторе стремится к установленным целям, а ИИ-инструменты интегрируются в привычные экосистемы (1 с, Мойофис), обеспечивая автоматизацию документооборота.

В отличие от США, в России практически отсутствует статистика «уволен из-за ChatGpt». Процессы происходят иначе. Во-первых, эффект «ненайма»: вместо 10 операторов колл-центра компания нанимает 3 человека и ставит голосового ассистента на рутинные задачи. Безработица не растёт, но и новые позиции не создаются в прежнем объёме. Во-вторых, внутренняя оптимизация: сотрудник не увольняется, а получает в помощники ИИ, что расширяет его функционал без увеличения штата. В-третьих, рост спроса на рабочие специальности: в то время как офисные профессии автоматизируются, востребованность у водителей, курьеров и строителей остаётся на высоком уровне, что меняет структуру

экономики. Динамика этих процессов наглядно демонстрируется комбинированной диаграммой:

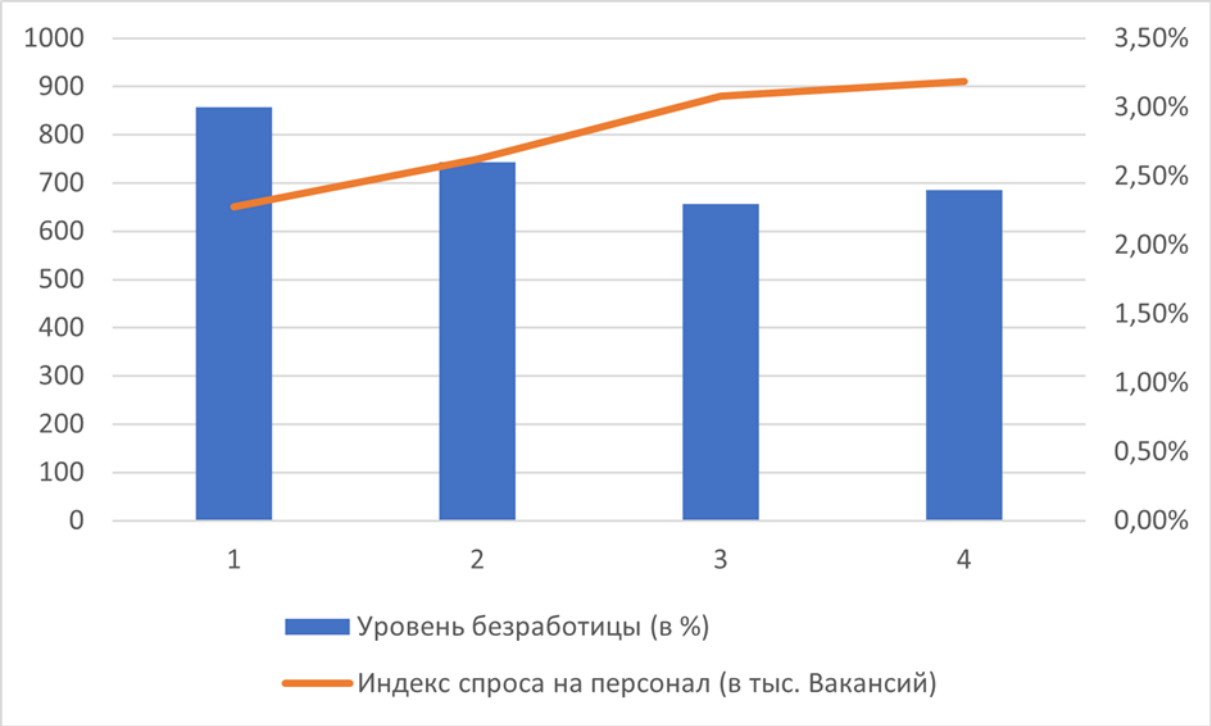



**Рис. 1. Перегрев рынка труда РФ**

Наблюдается типичная «вилка»: безработица падает до исторических минимумов, а спрос на сотрудников – к рекордам. Это говорит о том, что работодатели готовы брать на работу, но физически не могут найти нужных людей. Именно здесь и появляется пространство для искусственного интеллекта – он становится «виртуальным сотрудником», который способен заменить 910 тысяч открытых позиций, на которые попросту нет кандидатов.

Вокруг этих данных формируется острая научная и деловая дискуссия, в которой прослеживаются противоречивые позиции. Начнем с высокопоставленного заявления. Дмитрий Медведев, заместитель председателя совета безопасности РФ, в статье для журнала «эксперт» в марте 2026 года предупредил о серьезных угрозах. Он прямо отметил, что массовое применение искусственного интеллекта ставит под угрозу занятость миллионов людей и порождает условия для экстремального роста безработицы, а также нарушает устоявшиеся международные модели распределения трудовых функций. В поддержку своих слов политик приводит мнение нобелевского лауреата Роберта Шиллера, подчеркнувшего, что автоматизация может привести к масштабной структурной безработице, которую пока невозможно адекватно измерить. Особое внимание он уделяет тем, кто ранее считался защищённым – трейдерам и финансовым аналитикам: нейросети справляются с задачей роста портфеля не хуже, чем люди.

В противовес политическим тревожным прогнозам представители крупного бизнеса проявляют удивительное спокойствие и практическую направленность. Анна Овчинникова, старший управляющий директор по работе с персоналом «Сбербанка», акцентирует, что внедрение ИИ не влечёт прямого изменения численности штата. Более того, банк активизирует набор в высокотехнологичные и узкоспециализированные направления. Кадровая служба уже использует мультиагентные системы на базе нейросети «ГигаЧат» для обработки резюме и первичной оценки кандидатов, что позволило значительно ускорить закрытие вакансий. Михаил Неверов, руководитель направления развития ИИ в X5 Group, описывает эффект иначе: компании удаётся запускать новые продукты и получать ощутимую прибыль, не увеличивая штат – за счёт интеллектуальных решений. Нейросети позволяют контролировать рост персонала при масштабировании бизнеса, поэтому фокус смещается с массового найма на целенаправленный. Представитель «Ростелекома» кратко уточняет: ИИ не влияет на объём найма в 2026 году, технология скажется не на количестве сотрудников, а на повышении эффективности выполнения задач. А в «Ростехе» сохраняют планы по набору около 160 000 человек до 2028 года.

Учёные и эксперты высказывают более сдержанный взгляд на неизбежные, но контролируемые изменения в трудовой сфере. Фарида Мирзабалаева, доцент РЭУ им. Плеханова, отмечает, что в ближайшие годы в России не ожидается масштабных увольнений из-за внедрения ИИ. Тем не менее, она предупреждает, что в некоторых отраслях – доставка, маркетплейсы, логистика, ритейл, банки – число рабочих мест может сократиться. Возникнет структурная безработица – несоответствие между навыками работников и требованиями новых условий, что потребует масштабного переобучения. Петр Отоцкий, ведущий научный сотрудник РАНХиГС, выдвигает более позитивную оценку: технология способна на 80 % решить проблему нехватки кадров за счёт внутреннего перераспределения сотрудников, а не их увольнения. Маргарита Кропочева, исследователь института Гайдара, анализируя применение промышленных роботов, приходит к выводу, что они занимают вакансии, а не вытесняют людей. При этом она отмечает риски: по данным «Яков и Партнеры», один робот может заменить 2–4 человека; к 2030 году это может высвободить до 330 500 работников, однако, по мнению эксперта, эта цифра, вероятно, завышена, поскольку роботы чаще всего замещают позиции для расширения производства, а не увольняют сотрудников.

Интересные данные представили специалисты высшей школы экономики. Андрей Терников, руководитель исследовательской группы «спрос на навыки и ИИ», и Вера Мальцева, директор центра развития навыков и профессионального образования, проанализировали российский рынок труда. Основной вывод:

ИИ трансформирует структуру спроса на навыки. При этом выявлен парадокс – эффект замещения в оплате труда. За умение работать с генеративным ИИ (GenAi) в рутинных когнитивных задачах (текстовый редактор, офисная работа) компании готовы платить меньше, поскольку ИИ берёт на себя функции человека. В то же время в IT и управленческих позициях наблюдается эффект дополнения – знание ИИ повышает заработную плату. Антон Редозубов, независимый эксперт по информационной безопасности, акцентирует внимание на ином аспекте. Говоря об итогах 2025 года, он отмечает, что ИИ не устранил угрозы, а изменил их природу, сделав более сложными и требующими новых компетенций для контроля. Он призывает не бояться технологий, а учиться работать с новым инструментом. Что касается угрозы потери работы, Редозубов считает, что риск оставить без места из-за ИИ примерно такой же, как был сто лет назад – исчезнут лишь те профессии, которые и без того были обречены на вымирание. Под угрозой – рутинная обработка документов и базовый анализ, но квалифицированный труд (умственный и физический) сохранит свою востребованность.

Марат Исмагулов, HR-директор Альфа-Банка, уточняет: падает спрос на позиции, связанные с ручной обработкой данных и составлением отчётов. Дмитрий Куликов, старший директор АКРА, дополняет, что сокращение спроса коснётся таких задач, как сбор и обработка информации, приведение её к стандартному формату, ведение базовой переписки, агрегация данных, заполнение информационных баз, создание служебных текстов и документов. Евгений Сальников, доцент финансового университета, предупреждает: наибольшую уязвимость представляют специалисты, чьи обязанности легко формализуются правилами или алгоритмами. Навыки, ранее считавшиеся надёжными (например, написание текстов или базовое программирование), сегодня уже частично передаются нейросетям. В то же время эксперты из «Сколково» и агентства стратегических инициатив называют профессии, устойчивые к влиянию ИИ: специалисты по обслуживанию сложного сельхозоборудования, консультанты в сфере дистанционной медицинской диагностики, пентестеры (этические хакеры).

Сравнение экспертных оценок выявляет фундаментальное расхождение в восприятии последствий внедрения ИИ в России. Представители бизнеса (Сбербанк, X5 Group) и отраслевые аналитики единодушны: при рекордно низкой безработице (2,3–2,4 %) искусственный интеллект на сегодняшний день выступает не как заменитель работников, а как средство ликвидации кадровых пробелов. Однако политическое руководство (Д. Медведев) предупреждает о долгосрочных угрозах – росте безработицы в геометрической прогрессии и исчезновении целых профессиональных направлений. Учёные из ВШЭ и института Гайдара зафиксировали начало структурной поляризации: рутинная работа теряет ценность, а высококвалифицированные специальности получают

дополнительную оплату. Общее мнение: главная угроза – не сам ИИ, а скорость адаптации к нему. Ключевая задача государства и бизнеса – превратить технологическую трансформацию из вызова в возможность, обеспечив массовое переобучение и развитие навыков, которые невозможно описать алгоритмами.

Подытоживая анализ, можно выделить три основных вывода. Первый: в России отсутствует прямая связь между внедрением ИИ и ростом безработицы. В условиях дефицита кадров (2,3–2,4 % безработицы) ИИ выступает инструментом оптимизации и контроля издержек, а не причиной увольнений. Основная угроза – не потеря работы, а невозможность найти новое место из-за устаревших компетенций. Второй вывод: структурные изменения неизбежны и уже происходят. Рынок труда распадается на две части. ИИ избавляется от рутинных задач, снижая спрос на младших специалистов в офисах, одновременно повышая ценность сложных когнитивных и цифровых навыков. Инвестиции бизнеса должны смещаться в сторону переподготовки; как справедливо отмечают в совете федерации, работодатели обязаны вкладываться в обучение сотрудников, чтобы избежать структурной безработицы. Вывод третий: потенциал роста значителен, однако его реализация зависит от адаптации. Цель – вклад в ВВП на уровне 2,5–5,5 % к 2030 году – амбициозна, но достижима. Для её достижения необходимо сократить разрыв между темпами внедрения инноваций и уровнем подготовки кадров. Как отмечает Центробанк, при анализе воздействия ИИ важно выстроить баланс между рыночными механизмами и государственной поддержкой, чтобы новые технологии не усугубляли социальное неравенство.

**Использованная литература**

1. Медведев, Д. А. Искусственный интеллект и вызовы занятости / Д. А. Медведев // Эксперт. – 2026. – № 3. – С. 12–17.

2. Файзуллин, Р. В. Сценарии развития рынка труда России с учетом оценки влияния искусственного интеллекта: отраслевой разрез / Р. В. Файзуллин, П. Л. Отоцкий, Е. Н. Горлачева, Е. А. Поспелова, Е. С. Харитонова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2025. – Т. 18. – № 1. – С. 170–189. – DOI: 10.15838/esc.2025.1.97.10.

3. Скоробогатов, А. С. Влияние искусственного интеллекта на структуру и содержание вакансий на российском рынке труда / А. С. Скоробогатов, О. И. Свиридов // Вопросы экономики. – 2025. – № 1. – С. 71–91.

4. Смирных, Л. И. Влияние искусственного интеллекта на занятость на российских предприятиях / Л. И. Смирных // Вопросы экономики. – 2025. – № 4. – С. 45–63.

5. Экономисты и бизнес оценили последствия внедрения ИИ для рынка труда / Ведомости. – 2026. – 23 января. – URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2026/01/23/ .

6. Выжутович, В. ИИ не несет резкого роста увольнений и отказа от людей / В. Выжутович // Российская газета. – 2026. – 5 февраля. – URL: https://rg.ru/2026/02/05/.

7. Искусственный интеллект не приведет к сокращениям, но потребует переобучения сотрудников / Финмаркет. – 2026. – 23 января. – URL: https://www.finmarket.ru/news/.

8. Внедрение ИИ решит проблему кадрового голода на 80% / МНИАП (по материалам «Ведомостей»). – 2026. – 24 января. – URL: https://mniap.ru/news/.

9. Искусственный интеллект меняет занятость в российских компаниях / Корпорация МСП (по материалам исследования НИУ ВШЭ). – 2025. – 29 октября. – URL: https://corpmsp.ru/press-center/.

Столбова У. Е.
студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# НЕДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

Одной из острых проблем экономики России на сегодняшний день является недоступность кредитных ресурсов для населения России из-за монетарной политики высоких ставок.

«Кредитные ресурсы – это часть совокупных ресурсов, отражаемая в пассивной части баланса коммерческих банков и используемая ими в процессе кредитования. Коммерческий банк, размещая кредитные ресурсы, выступает в роли кредитора юридическим и физическим лиц. Условия размещения кредитные ресурсы определяются порядком кредитования и формой выдаваемых кредитов. Кредитные ресурсы подразделяют на собственные, формируемые за счет собственных средств банка, и привлеченные, и заемные. По срокам кредитные ресурсы делят на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные» [11]. Кредитные ресурсы являются важным звеном экономики, создающие перераспределение капитала через движение денежной массы среди населения и государства. Данный вид ресурсов способствует росту инвестиций и производственной мощности страны, поскольку компании в большинстве случаев прибегают к использованию заемных средств на старте проектов. Однако одной из главных функций кредитования является поддержка розничной торговли и регулирование экономических циклов. Для обеспечения устойчивости рубля и поддержания ценовой стабильности Центральный Банк России проводит денежно-кредитную политику.

«Ключевая ставка – это основной инструмент денежно-кредитной политики Банка России. Ставка устанавливается Советом директоров Банка России восемь раз в год. Изменение ключевой ставки оказывает влияние на кредитную и экономическую активность и в конечном итоге позволяет достигать основной цели денежно-кредитной политики. Соответствует минимальной процентной ставке на аукционах репо Банка России на срок 1 неделя и максимальной процентной ставке на депозитных аукционах Банка России на срок 1 неделя» [2].

Обратившись к данным Центрального Банка России, невозможно не заметить резкое изменение денежно-кредитной политики России. В рамках борьбы

с инфляцией ЦБ РФ проводит политику высоких ставок с 2023 года, достигнув в 2024 году исторических для последних лет значений – 21 %. Рост ключевой ставки ведет к росту ставок по ипотеке, потребительским и автокредитам до уровня 20–30 %, что недоступно для основной массы населения. Обратим внимание на график на рис. 1 и заметим, что предыдущие резкие скачки ключевой ставки сопровождались последующим таким же резким спадом. Однако текущий период отличается длительным сохранением высоких значений ставки [1].

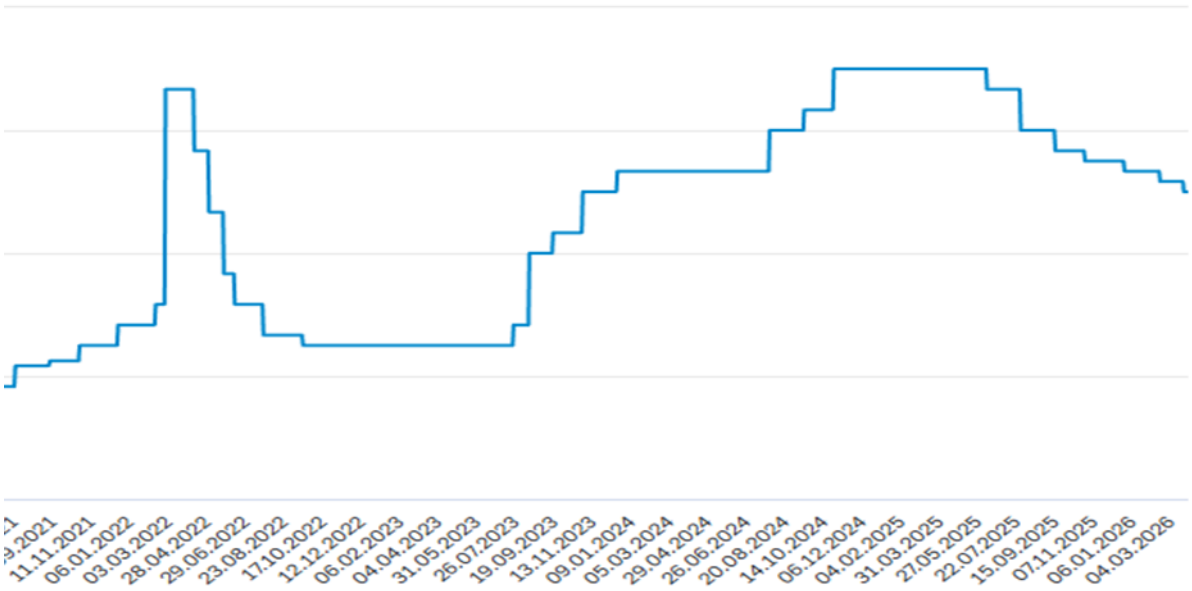



**Рис. 1. Изменение Ключевой ставки Банка России**

Настоящая ситуация в перспективе приведет к падению дохода и уровня жизни населения. По данным Росстата «в октябре начисленная зарплата работников в целом по всем отраслям экономики России составила 99797 рублей» [7; 10]; по данным «Дом.Рф», «в 2025 году средний платеж по рыночной ипотеке в России составляет порядка 160 тысяч рублей» [5]. Таким образом, ипотечный платеж не сопоставим со средним заработком и не является доступным ресурсом для населения. Среди тех, кто все же соглашается на такие условия, растет риск дефолта и повышается уровень закредитованности, что создает социальную напряженность.

Повышение ключевой ставки укореняет региональную дифференциацию. По данным Банка России, на кредитном рынке лидерами традиционно стали Москва, Московская область и санкт Петербург. Это усиливает разрыв уровня жизни между столицами и периферией [8].

В совокупности вышесказанное указывает на острое противоречие между необходимостью поддержания макроэкономической стабильности и реальными потребностями населения в улучшении условий для жизни.

Жилье является базовой потребностью человека, поэтому государству крайне необходимо обеспечить своих граждан доступным кредитованием в этой сфере. Отметим также, что обеспечение устойчивости рубля и проведение политики противодействия инфляции является первостепенной задачей Банка России. Таким образом, утверждение о том, что кредиты, и в частности ипотека, стали недоступны для большинства жителей России, становится актуальной проблемой российской экономики.

Для полноценного и достоверного анализа обратимся к данным Росстата и официальной статистике Банка России. Согласно данным, в 2023 году, когда ключевая ставка была наименьшая за последние годы, рынок кредитования отличался стабильностью в объеме выдачи денежных средств. Спад наблюдался в 2024 году, в период максимального размера учетной ставки. В настоящее время наблюдается увеличение объема выдач, но вместе с тем повышение задолженности по предоставленным кредитам. За последние три года задолженность среди населения России по кредитам увеличилась на 10 000 000 млн рублей. Также в 2024 году наблюдался резкий скачок выдачи кредитов в иностранной валюте, что снижает устойчивость рубля среди населения страны [3].

**Таблица 1 - Кредиты, предоставленные физическим лицам**

| **Отчетная дата** | **Объем предоставленных кредитов за месяц, предшествующий отчетной дате, млн руб.** | | **Задолженность по предоставленным кредитам на отчетную дату, млн руб.** | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | в рублях | в иностранной валюте | в рублях | | в иностранной валюте | |
| | | | всего | в т. ч. просроченная | всего | в т. ч. просроченная |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 01.01.2023 | 2 095 882 | 16 573 | 26 847 637 | 1 069 280 | 22 042 | 9 743 |
| 01.02.2023 | 1 400 793 | 72 | 27 012 558 | 1 087 181 | 21 618 | 9 592 |
| 01.03.2023 | 1 606 116 | 112 | 27 288 636 | 1 098 754 | 23 109 | 10 243 |
| 01.04.2023 | 2 060 513 | 325 | 27 784 636 | 1 102 847 | 23 657 | 10 416 |
| 01.05.2023 | 2 008 231 | 73 | 28 277 244 | 1 107 987 | 24 460 | 10 724 |
| 01.06.2023 | 2 142 526 | 65 | 28 825 502 | 1 126 550 | 22 717 | 10 498 |
| 01.07.2023 | 2 202 321 | 67 | 29 466 085 | 1 127 226 | 23 858 | 11 045 |
| 01.08.2023 | 2 308 956 | 70 | 30 001 157 | 1 137 737 | 24 095 | 12 458 |
| 01.09.2023 | 2 652 589 | 91 | 30 985 631 | 1 142 249 | 24 087 | 11 621 |
| 01.10.2023 | 2 577 009 | 145 | 31 912 104 | 1 140 888 | 23 911 | 11 745 |
| 01.11.2023 | 2 435 271 | 82 | 32 631 421 | 1 146 891 | 22 353 | 10 836 |
| 01.12.2023 | 2 328 357 | 72 | 33 092 866 | 1 145 868 | 21 220 | 10 318 |

**Продолжение таблицы 1**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01.01.2024 | 2 411 821 | 88 | 33 140 959 | 1 115 321 | 20 561 | 9 992 |
| 01.02.2024 | 1 714 656 | 284 | 33 380 521 | 1 136 898 | 20 443 | 9 801 |
| 01.03.2024 | 1 953 650 | 65 | 33 660 046 | 1 147 313 | 20 739 | 10 065 |
| 01.04.2024 | 2 422 751 | 79 | 34 226 599 | 1 152 721 | 20 628 | 9 982 |
| 01.05.2024 | 2 449 116 | 61 | 34 677 539 | 1 160 807 | 20 186 | 9 842 |
| 01.06.2024 | 2 711 076 | 62 | 35 202 341 | 1 192 405 | 19 002 | 9 021 |
| 01.07.2024 | 2 994 863 | 58 | 36 028 307 | 1 194 353 | 17 943 | 8 559 |
| 01.08.2024 | 2 329 770 | 147 | 36 061 012 | 1 219 451 | 17 660 | 8 257 |
| 01.09.2024 | 2 284 910 | 76 | 36 434 849 | 1 218 881 | 18 241 | 8 382 |
| 01.10.2024 | 2 131 460 | 67 | 36 503 668 | 1 248 257 | 18 349 | 8 500 |
| 01.11.2024 | 1 976 884 | 47 | 36 339 744 | 1 272 772 | 17 876 | 8 714 |
| 01.12.2024 | 1 717 854 | 68 | 35 490 262 | 1 279 747 | 19 264 | 9 224 |
| 01.01.2025 | 2 112 459 | 2 357 | 34 949 489 | 1 265 876 | 18 772 | 7 753 |
| 01.02.2025 | 1 386 897 | 85 | 34 748 705 | 1 330 001 | 18 115 | 7 459 |
| 01.03.2025 | 1 490 412 | 55 | 34 640 635 | 1 378 006 | 16 142 | 6 629 |
| 01.04.2025 | 1 705 125 | 44 | 34 636 996 | 1 414 313 | 15 404 | 6 336 |
| 01.05.2025 | 1 715 062 | 37 | 34 670 204 | 1 449 605 | 14 896 | 6 160 |
| 01.06.2025 | 1 761 867 | 33 | 34 801 324 | 1 513 129 | 14 284 | 5 910 |
| 01.07.2025 | 1 815 680 | 36 | 34 823 693 | 1 548 541 | 14 032 | 5 727 |
| 01.08.2025 | 1 971 020 | 31 | 34 777 707 | 1 592 638 | 14 494 | 5 935 |
| 01.09.2025 | 2 084 976 | 32 | 35 095 976 | 1 620 007 | 14 143 | 5 746 |
| 01.10.2025 | 2 041 910 | 37 | 35 324 808 | 1 651 210 | 14 235 | 5 812 |
| 01.11.2025 | 2 219 095 | 40 | 35 644 203 | 1 658 117 | 13 757 | 5 609 |
| 01.12.2025 | 2 169 561 | 31 | 35 850 176 | 1 656 372 | 13 179 | 5 285 |
| 01.01.2026 | 2 562 404 | 36 | 36 017 216 | 1 640 834 | 13 095 | 5 234 |
| 01.02.2026 | 1 866 721 | 28 | 36 304 914 | 1 664 115 | 12 686 | 5 081 |

Обратимся к статистике непосредственно ипотечного кредитования. По сравнению с 2023 годом, в 2024 году наблюдался резкий спад количества предоставленных кредитов по ипотеке, и такой же по резкости скачок количества выдач можно наблюдать в ноябре 2025 – в период снижения ключевого показателя. Значение 15–20 % все еще является невыгодным процентом по кредиту, однако население вынуждено соглашаться на данные условия для закрытия своей базовой потребности в жилье. Несмотря на снижение количества выдач кредитов на жилье, их объемы, средний размер и средневзвешенный срок растет. Как следствие происходит рост задолженностей и объем просроченных платежей по кредитам. Таким образом, в сфере кредитования население находится в прямой зависимости от показателей учетной ставки Центрального Банка, и она влияет на объем благ, которых могут позволить себе граждане [3].

**Таблица 2 - ИЖК, предоставленные физическим лицам**

| **Отчетная дата** | **За месяц, предшествующий отчетной дате** | | | | **Задолженность по предоставленным кредитам на отчетную дату, млн руб.** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество предоставленных кредитов, ед. | Объем предоставленных кредитов, млн руб. | Средний размер кредита, млн руб. | Средневзешенный срок кредитования по кредитам, …, мес | Всего | В т. ч. просроченная |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 01.01.2023 | 176 247 | 696 876 | 4,0 | 289,4 | 13 838 288 | 55 432 |
| 01.02.2023 | 77 309 | 281 648 | 3,6 | 284,9 | 13 920 286 | 56 401 |
| 01.03.2023 | 114 644 | 422 392 | 3,7 | 287,5 | 14 137 254 | 57 269 |
| 01.04.2023 | 153 984 | 569 416 | 3,7 | 287,4 | 14 438 267 | 56 085 |
| 01.05.2023 | 153 343 | 566 257 | 3,7 | 286,2 | 14 746 054 | 56 191 |
| 01.06.2023 | 157 841 | 580 470 | 3,7 | 288,9 | 15 078 364 | 56 813 |
| 01.07.2023 | 167 819 | 626 742 | 3,7 | 288,8 | 15 442 364 | 56 543 |
| 01.08.2023 | 170 538 | 646 509 | 3,8 | 291,1 | 15 646 424 | 56 681 |
| 01.09.2023 | 216 074 | 849 118 | 3,9 | 294,0 | 16 229 086 | 57 149 |
| 01.10.2023 | 238 180 | 955 207 | 4,0 | 298,7 | 16 897 967 | 57 150 |
| 01.11.2023 | 200 364 | 769 637 | 3,8 | 296,3 | 17 391 729 | 58 485 |
| 01.12.2023 | 189 084 | 726 080 | 3,8 | 299,3 | 17 721 068 | 59 672 |
| 01.01.2024 | 196 869 | 785 482 | 4,0 | 302,3 | 18 009 821 | 58 346 |
| 01.02.2024 | 75 911 | 271 788 | 3,6 | 294,8 | 18 139 294 | 60 189 |
| 01.03.2024 | 95 562 | 332 817 | 3,5 | 292,1 | 18 219 879 | 61 235 |
| 01.04.2024 | 117 027 | 447 282 | 3,8 | 299,6 | 18 448 274 | 61 831 |
| 01.05.2024 | 123 233 | 465 816 | 3,8 | 298,3 | 18 601 382 | 63 751 |
| 01.06.2024 | 146 713 | 545 712 | 3,7 | 303,7 | 18 762 153 | 66 808 |
| 01.07.2024 | 202 368 | 788 497 | 3,9 | 310,2 | 19 280 127 | 69 053 |
| 01.08.2024 | 107 156 | 355 976 | 3,3 | 289,5 | 19 207 118 | 73 146 |
| 01.09.2024 | 100 122 | 375 068 | 3,7 | 298,3 | 19 285 122 | 76 289 |
| 01.10.2024 | 94 348 | 372 813 | 4,0 | 302,8 | 19 227 278 | 81 086 |
| 01.11.2024 | 94 934 | 367 067 | 3,9 | 299,3 | 19 106 642 | 86 898 |
| 01.12.2024 | 72 315 | 274 353 | 3,8 | 302,2 | 19 119 097 | 91 132 |
| 01.01.2025 | 73 364 | 291 146 | 4,0 | 303,7 | 19 195 201 | 94 911 |
| 01.02.2025 | 32 294 | 126 932 | 3,9 | 305,5 | 19 086 429 | 100 644 |
| 01.03.2025 | 52 573 | 227 090 | 4,3 | 309,8 | 19 145 633 | 108 344 |
| 01.04.2025 | 57 811 | 257 069 | 4,4 | 310,7 | 19 220 116 | 114 587 |
| 01.05.2025 | 65 247 | 290 271 | 4,4 | 308,3 | 19 337 925 | 125 592 |
| 01.06.2025 | 63 262 | 287 331 | 4,5 | 308,6 | 19 460 075 | 135 783 |
| 01.07.2025 | 68 695 | 308 949 | 4,5 | 308,0 | 19 536 754 | 145 242 |
| 01.08.2025 | 77 462 | 355 872 | 4,6 | 307,5 | 19 475 329 | 156 874 |
| 01.09.2025 | 85 094 | 392 274 | 4,6 | 307,0 | 19 700 406 | 167 725 |
| 01.10.2025 | 87 872 | 404 401 | 4,6 | 304,5 | 19 919 911 | 176 727 |
| 01.11.2025 | 105 410 | 489 610 | 4,6 | 304,6 | 20 216 495 | 188 205 |

**Продолжение таблицы 2**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01.12.2025 | 166 509 | 501 455 | 4,8 | 309,4 | 20 472 932 | 198 158 |
| 01.01.2026 | 166 509 | 811 214 | 4,9 | 313,6 | 30 837 166 | 205 377 |
| 01.02.2026 | 84 659 | 424 903 | 5,0 | 315,3 | 21 087 429 | 211 108 |

Величина прожиточного минимума растет с каждым годом, что говорит о росте потребностей населения и наличии инфляции в стране. Рост цен на товары и услуги сопровождается ростом цен на жилищное кредитование, что загоняет потребителей в долговые обязательства и снижает уровень жизни. Статистика доходов населения показывает только номинальные значения, однако реальные доходы могут далеко отличаться от открытых данных, поэтому опираться только на них не стоит. Отметим также что все данные представлены в номинальных значениях, однако в условиях прогрессирующей инфляции реальные показатели могут быть намного ниже [9].

Облегчить нагрузку на личный бюджет при оформлении ипотечного кредита можно посредством имущественного налогового вычета. «Налоговый вычет – это возможность уменьшить налогооблагаемый доход либо возврат части ранее уплаченного налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в установленных законодательством РФ случаях. Вычет – это не та сумма, которую получают на руки, а та, на которую уменьшается налогооблагаемая база, то есть доход, с которого удерживают НДФЛ» [6]. Стоимость жилья и проценты по ипотеке в столице намного выше, чем в регионах, что создает неравные условия для разных слоев населения.

Стоимость ипотеки формируется рядом экономических факторов, в совокупности определяющих ее доступность и номинал. В первую очередь к ним относятся непосредственно влияние ключевой ставки и инфляции. Следующим фактором являются доходы населения и покупательная способность. «В периоды экономического роста, когда зарплаты растут, банки готовы предлагать более лояльные условия кредитования, предполагая низкий риск невозвратов. Напротив, в кризисные периоды, когда доходы сокращаются, требования к заемщикам ужесточаются, а процентные ставки могут расти» [4]. На стоимость ипотечного кредита прямым образом влияет ситуация на рынке недвижимости, а именно дефицит или профицит предложения. «Если наблюдается дефицит жилья или резкий рост цен на недвижимость, то спрос на ипотеку может снижаться, что стимулирует банки корректировать ставки, чтобы привлекать клиентов. При избыточном предложении жилья и снижении цен условия кредитования могут становиться более выгодными» [4]. Для ограниченных групп населения также играют роль государственные программы льготного кредитования. Со стороны банка более доступной ипотеку можно сделать благодаря снижению

ключевых показателей. Контроль инфляции, разработка льготных предложений и формирование прочих условий для приобретения жилья со стороны государства граничит с прочими важными задачами, которые могут взаимоисключать друг друга. Что касается ключевой ставки – ее устанавливает Центральный Банк РФ. Таким образом, реально и существенно повлиять на доступность ипотечного кредита можно через изменения учетного показателя Центрального Банка.

В ходе изучения статистических данных и реальных цифр можно подчеркнуть несколько основных выводов по рассматриваемой проблеме. Во-первых, недоступность кредитных ресурсов, и в том числе ипотеки, становится существенной проблемой для населения России. С каждым годом задолженность по кредитам растет, объем их выдачи падает, а граждане сталкиваются с региональной дифференциацией и социальной напряженностью. Во-вторых, проблема недоступность кредитных ресурсов отбрасывает тень на функционирование всей экономики России, так как создается риск процесс устойчивости национальной валюты. И в-третьих, изменение ключевой ставки Центрального Банка – один из немногих реальных способов борьбы с данной проблемой.

**Использованная литература**

1. Ключевая ставка Банка России // База данных Центрального Банка России. – URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/

2. Глоссарий Центрального Банка в отношении Денежно-кредитной политики. – URL: https://cbr.ru/dkp/voc/

3. Информационный бюллетень «Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России». – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/mortgage_lending_market/

4. Шардин Д. Как экономические условия формируют стоимость ипотеки в России. – URL: https://companies.rbc.ru/news/GYOL1FQlEx/kak-ekonomicheskie-usloviya-formiruyut-stoimost-ipoteki-v-rossii/?ysclid=mn45xucr2h87614182

5. Королева М. Назван средний платеж по ипотеке в России». – URL: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=11011180

6. Урумбаева А. Налоговые вычеты в 2026 году: какие бывают и как получить. Составили полный гид с инфографикой. – URL: https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=11020241

7. Дугнист А. Средняя зарплата в России в 2025 году: размер по регионам и отраслям. – URL: https://finance.mail.ru/article/srednyaya-zarplata-v-rossii-432/

8. Обзор рынка жилищного кредитования, статистика Банка России, банковский сектор. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/Indicator_mortgage/1225/

9. Статистика Федеральной службы государственной статистики в разделе величины прожиточного минимума. – URL: https://rosstat.gov.ru/vpm

10. Статистика Федеральной службы государственной статистики в разделе заработной платы. – URL: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – 2002.

Судакова А. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-21
Научный руководитель: Костенкова В. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ: КАК ТЕХНОЛОГИИ ОБЛЕГЧАЮТ ТЕНЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В РОССИИ

Данная статья посвящена проблеме трансформации теневых финансовых потоков в условиях цифровизации экономики. На основе данных МВД России, Росфинмониторинга и международных отчетов Chainalysis анализируются современные каналы вывода и обналичивания преступных доходов: дропперство, транзитные операции высокого риска и использование криптовалют. Рассматривается феномен стейблкоина A7A5 как примера национальной криптоинфраструктуры, созданной в ответ на санкционное давление. Выявляется технологический разрыв между методами преступников и возможностями регуляторов. Предлагаются направления совершенствования системы финансового контроля, включая внедрение ИИ и усиление международного сотрудничества.

Цифровизация стала одним из главных трендов современной экономики. Однако у этого процесса есть и обратная сторона: технологии, созданные для удобства и прозрачности, все активнее используются для организации теневых финансовых потоков. Преступность адаптируется к цифровой среде быстрее, чем законодательство, и сегодня мы наблюдаем качественную трансформацию инструментов отмывания и вывода капитала.

Актуальность проблемы для России подтверждается официальной статистикой: в 2024 году зарегистрировано 760 тыс. IT-преступлений, две трети из которых связаны с хищением средств, а уровень теневой экономики оценивается в 10–12 % ВВП. Ключевую роль играет крипторынок: Россия – крупнейший в Европе с объемом 379 млрд долларов, при этом преступники переходят на стейблкоины (стабильные криптовалюты), а основным каналом обналичивания становится дропперство – вовлечение граждан в вывод денег через их карты. Ограничением исследования является отсутствие полной официальной статистики по объемам теневых криптоопераций в России, что частично компенсируется использованием данных международных аналитических компаний, специализирующихся на блокчейн-аналитике.

За последние пять лет инструментарий вывода преступных доходов кардинально изменился. Традиционная схема (до 2020 года) строилась на наличных

деньгах и фирмах-однодневках. Современная схема (2020–2026 годы) выглядит иначе: преступный доход конвертируется в криптовалюту (преимущественно стейблкоины USDT), затем через P2P-платформы или Telegram-боты обменивается на рубли, которые поступают на тысячи подставных карт (дропперов), после чего обналичиваются. Ключевое отличие схем – децентрализация: P2P-транзакции сложнее отследить, а криптомиксеры (например, Tornado Cash) позволяют разорвать связь между кошельком-отправителем и кошельком-получателем. Дропперство стало основным каналом обналичивания преступных доходов в России. По данным Росфинмониторинга, объем финансовых операций физических лиц с признаками дропов в 2025 году вырос в 1,7 раза по сравнению с 2024 годом и превысил 90 млрд рублей.

Отдельную категорию теневых финансовых операций составляют транзитные операции высокого риска, совершаемые вне банковского сектора. По данным Центрального банка, в структуре таких операций преобладает обналичивание денежных средств (см. рисунок 1).

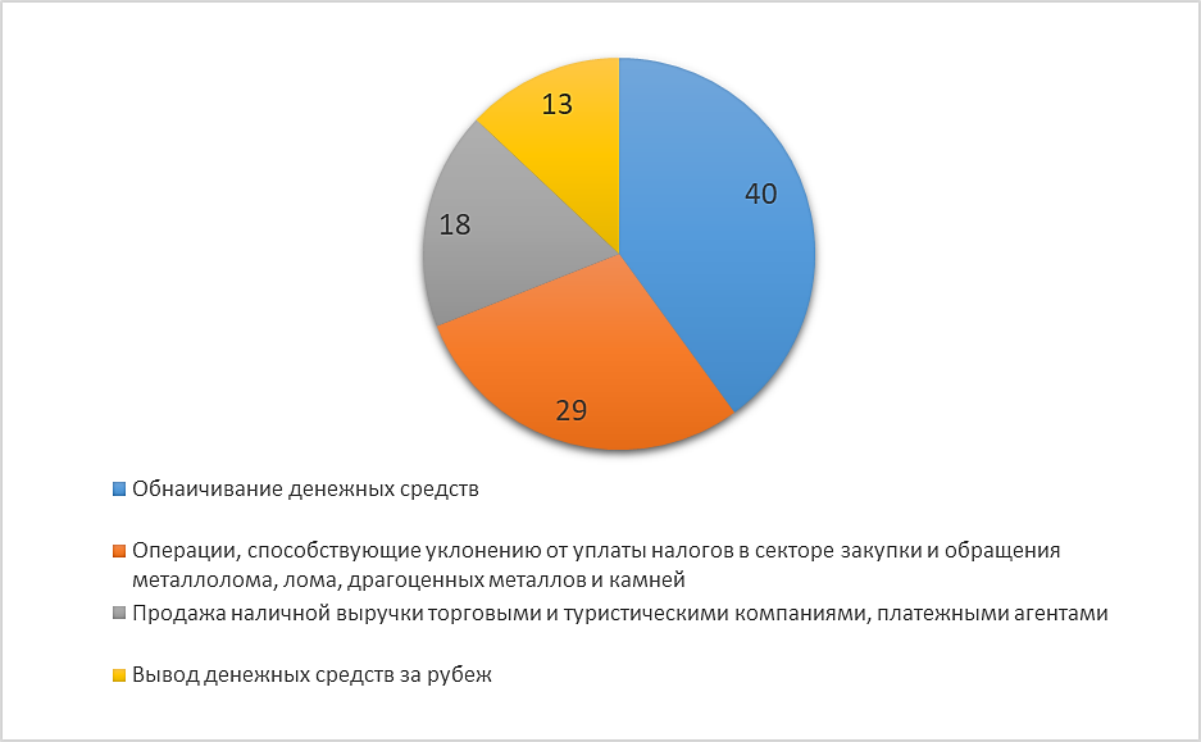



**Рис. 1. Транзитные операции высокого риска (%)**

Как видно из диаграммы, основная доля (40 %) приходится на обналичивание денежных средств. На третьем месте – продажа наличной выручки торговыми и туристическими компаниями (18 %), что свидетельствует о сохранении каналов вывода неучтенных наличных средств через легальный бизнес. Снижение объемов связано с усилением контроля со стороны регулятора, однако сам

факт существования этого сегмента свидетельствует о сохраняющихся возможностях для теневого оборота наличных средств вне банковской системы.

Вывод капитала за рубеж остается одним из ключевых каналов теневых финансовых потоков. Структура выявленных схем представлена на рисунке 2. Наиболее распространенный способ – авансирование импорта товаров (3,6 млрд руб. из 9,6 млрд руб.). Деньги уходят за рубеж под видом оплаты за товары, которые реально не пересекают границу. Переводы по сделкам с услугами составляют около 3 млрд руб. (фиктивные контракты на консалтинг и маркетинг). Переводы за товары, не пересекающие границу РФ, достигли 1,7 млрд руб. Импорт товаров через страны Таможенного союза (700 млн руб.) и иные схемы (600 млн руб.) замыкают структуру вывода капитала.




**Рис. 2. Вывод денежных средств за рубеж (млрд руб.)**

Особого внимания заслуживает российский кейс стейблкоина A7A5 – цифрового токена, привязанного к рублю и обеспеченного депозитами в Промсвязьбанке. С момента запуска в феврале 2025 года общий объем транзакций превысил 100 млрд долларов, также по данным Chainalysis, за неполный год объем транзакций составил 93,3 млрд долларов. Всего за два месяца через стейблкоин прошло не менее 6 млрд долларов, несмотря на попадание связанных с ним структур под санкции США. В конце сентября 2025 года A7A5 получил статус цифрового финансового актива, что позволяет российским импортерам и экспортерам официально использовать его как средство платежа для трансграничных расчетов. По данным Financial Times, объем платежей через данную

инфраструктуру в 2025 году превысил 7 трлн рублей, а база клиентов насчитывает около 10 тысяч крупных импортеров и экспортеров.

Согласно отчету Chainalysis, в 2025 году нелегальные криптоадреса получили 154 млрд долларов (рост на 162 %), а стейблкоины составляют 84 % нелегальных объемов. Россия – один из крупнейших крипторынков Европы с объемом 379,3 млрд долларов. На сегодняшний день российскими регуляторами предпринят ряд мер для противодействия цифровым финансовым преступлениям:

1. Платформа «Знай своего клиента» (с 2022 года) позволяет банкам в режиме реального времени оценивать уровень риска клиентов и оперативно реагировать на подозрительные операции.

2. Механизм внесудебной блокировки (с декабря 2024 года) дает Центральному банку право блокировать сомнительные переводы без решения суда.

3. Уголовная ответственность за дропперство (с 2025 года) – до шести лет лишения свободы за неправомерный оборот средств платежей.

4. Блокировка теневых обменников – активное выявление и блокировка сайтов и Telegram-ботов, используемых для нелегального обмена криптовалют.

Кроме того, заместитель главы юридического управления Росфинмониторинга Владимир Грачев на круглом столе в Госдуме в феврале 2026 года назвал возможные дополнительные меры: введение лимита на число платежных карт на человека, информационный обмен с зарубежными партнерами, сопровождение денежного перевода информацией о плательщике и получателе, прямое информационное взаимодействие антифрод-подразделений банков.

Цифровизация преступности в России достигла масштабов, требующих системного пересмотра подходов к финансовому контролю. Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Сформировался устойчивый рынок теневых финансовых услуг на базе криптовалют и P2P-платформ. Основной канал обналичивания – дропперство (более 2 млн человек, объем операций свыше 90 млрд рублей).

2. Санкции стимулировали создание национальной криптоинфраструктуры (стейблкоин A7A5, объем транзакций – свыше 100 млрд долларов), что создает прецедент легализации криптовалютных расчетов.

3. Нелегальные криптотранзакции в мире достигли 154 млрд долларов, стейблкоины составляют 84 % этого объема, Россия – крупнейший крипторынок Европы.

4. Сохраняется технологический разрыв между методами преступников и возможностями контролирующих органов.

Итак, для повышения эффективности противодействия предлагаются: внедрение искусственного интеллекта для анализа транзакций, идентификация на P2P-платформах при крупных обменах, социальная реклама об опасности

дропперства и усиление обмена данными с дружественными странами. Проведенное исследование показало, что теневые финансовые потоки в России приобрели системный характер, а их противодействие требует комплексного подхода, сочетающего технологические, регуляторные и профилактические меры.

**Использованная литература**

1. Банк России. «Обзор рисков финансовых рынков 2026» – 2026. – URL: https://cbr.ru/analytics/finstab/orfr/

2. Барышникова, Н. А. Теневая экономика: учебное пособие / Н. А. Барышникова, Е. М. Душевина, Н. А. Киреева [и др.]; под ред. Н. А. Киреевой, Н. В. Найденовой; Саратовская государственная юридическая академия. – Саратов: Изд-во Сарат. гос. юрид. акад., 2024. – 282 с. – ISBN 978-5-7924-2033-5. – Текст: электронный. – URL: https://znanium.ru/catalog/product/2214445

3. Зимин, И. Рублевый стейблкоин стал самым быстрорастущим в мире // Elliptic. – 2026. – URL: https://www.gazeta.ru/business/news/2026/01/23/27694579.shtml?utm_auth=false

4. Злобина, Е. Ю., Холмогорова, Н. А. Теневая экономика в современном мире / Е. Ю. Злобина, Н. А. Холмогорова. – 2022. – URL: http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/21823

5. Карташева, В. В России в 2024 году зарегистрировали рост числа IT-преступлений. – 2025. – URL: https://www.pnp.ru/social/v-rossii-v-2024-godu-zaregistrirovali-rost-chisla-it-prestupleniy.html

6. Кащенко И. Рублёвый стейблкоин занял почти половину рынка недолларовых активов – 2026. – URL: https://kubnews.ru/obshchestvo/2026/03/31/rublyevyy-steyblkoin-zanyal-pochti-polovinu-rynka-nedollarovykh-aktivov/

7. МВД России Состояние преступности в Российской Федерации за январь-декабрь 2024 года / МВД России. – 2025. – URL: https://мвд.рф/reports/item/60248328/

8. Панарина, М. М. Корпоративная безопасность. Управление рисками и комплаенс в эпоху цифровизации: учебное пособие для вузов / М. М. Панарина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2026. – 181 с. – URL:https://urait.ru/bcode/589053

9. Регнум, И. А. Силуанов оценил долю теневой экономики в РФ. – 2025. – URL: https://regnum.ru/amp/3996240

10. РИА Новости Выступление Андрея Лугового, комитет Госдумы по безопасности и противодействию коррупции // РИА Новости. – 2025. – URL: https://ria.ru/20251217/schet-2062603487.html

11. Росфинмониторинг Объем операций физлиц с признаками дропов вырос в 1,7 раза // Росфинмониторинг. – 2026. – URL: https://www.fedsfm.ru/mediaaboutus/9521

12. Сергеева, А. Росфинмониторинг зафиксировал рост объема операций дропов в 1,7 раза за год. – 2026. – URL: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/69d3b8b59a7947e67248e041

13. Цифровая экономика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / ответственный редактор М.Н. Конягина. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2026. – 240 с. – ISBN 978-5-534-21492-5. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: https://urait.ru/bcode/590019

14. Шамшурин, А. А. Обмен знаками в цифровой экономической реальности: деньги, баллы, криптовалюта. – 2021. – URL: http://elibrary.udsu.ru/xmlui/handle/123456789/20571

15. Эксперт (журнал) Росфинмониторинг зафиксировал рост объема операций дропов в 1,7 раза за год // Эксперт. – 2026. – URL: https://expert.ru/amp/news/rosfinmonitoring-zafiksiroval-rost-obema-operatsiy-dropov-v-1-7-raza-za-god/

16. Эксперт (журнал) Число IT-преступлений в 2024 году достигло рекордных значений // Эксперт. – 2025. – URL: https://expert.ru/news/chislo-it-prestupleniy-v-2024-godu-dostiglo-v-rossii-rekordnykh-765-4-tys/

17. Bloomberg (журнал) С рассматривает возможность введения санкций против стейблкоина A7A5, связанного с Россией /// Bloomberg. – 2025. – URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-10-06/eu-mulls-sanctions-against-russia-linked-stablecoin-a7a5

18. Elliptic (аналитическая компания) Объем транзакций рублевого стейблкойна A7A5 превысил $100 млрд // Elliptic. – 2026. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/8376615

19. TAdviser Число киберпреступлений в России // TAdviser. – 2026. – URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Число_киберпреступлений_в_России

Сырвачев Д. Ю.
Студент группы: ЗМ-38.04.01.04-11
Научный руководитель: Иванов В. А.,
к.т.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЛУКОЙЛ»)

Нефтегазовый комплекс (НГК) остаётся системообразующим элементом экономики России, обеспечивая значительную часть бюджетных доходов и экспортных поступлений. С начала 2026 года отрасль функционирует в условиях жёстких геополитических ограничений, необходимости импортозамещения высокотехнологичного оборудования и освоения трудноизвлекаемых запасов нефти. Успешное решение этих задач невозможно без постоянной модернизации основных производственных фондов – буровых установок, компрессорного, насосного и транспортного оборудования. Однако капиталоёмкость таких проектов настолько высока, что использование только собственных средств (амортизации и прибыли) оказывается недостаточным, а традиционный банковский кредит – дорогим и зачастую недоступным из-за ужесточения требований к залогу.

В этой связи лизинг (финансовая аренда) превращается из вспомогательного инструмента в стратегический механизм финансирования. Сочетая черты долгосрочной аренды, кредитования и инвестирования, лизинг позволяет предприятиям НГК получать дорогостоящее оборудование без единовременного отвлечения оборотных средств, переносить риски морального устаревания на лизингодателя и пользоваться значительными налоговыми преференциями.

С экономической точки зрения лизинг имеет двойственную природу. Как отмечает В. Д. Газман [6], «экономическая природа лизинга двойственна: с одной стороны, это форма материально-технического снабжения, с другой – специфическая форма финансирования капитальных вложений, альтернативная банковскому кредиту». В классической сделке участвуют три стороны: лизингодатель (инвестор), лизингополучатель (предприятие) и продавец оборудования. Основные функции лизинга – финансовая (распределение затрат во времени), производственная (техническое перевооружение), сбытовая (расширение рынка для производителей) и налоговая.

В Российской Федерации правовая база лизинга включает Гражданский кодекс (ст. 665-670), специальный Федеральный закон № 164-ФЗ «О финансовой

аренде (лизинге)», а также нормы Налогового кодекса. Ключевые налоговые преференции лизинга следующие:

– применение специального коэффициента ускоренной амортизации не выше 3 (ст. 259.3 НК РФ);

– отнесение лизинговых платежей в полном объёме к прочим расходам (ст. 264 НК РФ).

С 2022 года в России действует ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учёт аренды», гармонизированный с МСФО (IFRS) 16. Он обязывает лизингополучателей отражать предмет лизинга на балансе в виде актива и обязательства, что повышает прозрачность отчётности, но формально увеличивает долговую нагрузку.

Для предприятий НГК лизинг имеет ряд значимых преимуществ:

1. Налоговые выгоды. Возможность включать весь лизинговый платёж в себестоимость и применять ускоренную амортизацию обеспечивает существенную экономию по налогу на прибыль (особенно после повышения ставки до 25 % с 2025 г.). При кредите на себестоимость относятся только проценты, а тело кредита погашается из чистой прибыли.

2. Облегчённые требования к залогу. В отличие от банка, требующего высоколиквидные активы, при лизинге обеспечением служит само приобретаемое оборудование.

3. Гибкость графика платежей. Возможность адаптации графика под сезонность завоза топлива или инвестиционные фазы (разведка, обустройство).

4. Снижение риска морального износа за счёт оперативного лизинга.

5. Комплексность услуги (страхование, таможня, сервис).

К недостаткам лизинга относятся:

– более высокая номинальная стоимость договора (включает маржу лизингодателя);

– юридический риск: до выкупа оборудование принадлежит лизингодателю, и просрочка может привести к его изъятию;

– ограничения на модернизацию и неотделимые улучшения;

– сложность финансирования узкоспециализированного оборудования с неликвидным вторичным рынком.

Таким образом, выбор в пользу лизинга должен быть обоснован дисконтированием денежных потоков, а не сравнением номинальных ставок.

ПАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших вертикально интегрированных нефтегазовых компаний мира. Анализ консолидированной отчётности по МСФО за 2023–2024 гг. показывает следующие тенденции (табл. 1).

**Таблица 1 - Ключевые финансовые показатели ПАО «ЛУКОЙЛ», млрд. руб.**

| Показатель | 2023 г. | 2024 г. | Отклонение |
|---|---|---|---|
| Выручка | 7 928,3 | 8 622,0 | + 693,7 |
| Операционные расходы | 647,4 | 670,9 | + 23,5 |
| EBITDA | 1 427,7 | 1 192,0 | – 235,7 |
| Чистая прибыль | 1 154,7 | 848,5 | – 306,2 |
| Капитальные затраты (CAPEX) | 720,3 | 779,7 | + 59,4 |

Несмотря на рост выручки на 8,7 %, чистая прибыль снизилась на 26,5 % из-за неденежных факторов (обесценение активов, курсовые разницы). Однако компания сохраняет исключительную финансовую устойчивость – денежные средства превышают 1,4 трлн. руб., чистый долг отрицательный. Капитальные затраты увеличились до 779,7 млрд. руб., при этом долгосрочные банковские кредиты минимизированы, а существенная доля заёмного капитала представлена обязательствами по аренде (лизингу). Это подтверждает активное использование лизинга дочерними обществами («ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и «ЛУКОЙЛ-Коми»).

Для количественной оценки эффективности лизинга по сравнению с банковским кредитом проведено сравнение двух вариантов финансирования приобретения мобильной буровой установки (стоимость 900 млн. руб., срок финансирования – 3 года, ставка дисконтирования – 18 %, налог на прибыль – 25 %). Условия кредита – ставка 22 %, погашение равными долями, амортизация линейная (без ускорения). Условия лизинга – аванс 20 %, удорожание 10 %, коэффициент ускоренной амортизации 3.

Результаты расчёта чистых дисконтированных затрат (NPVc) по обоим вариантам приведены в таблице 2.

**Таблица 2 - Сравнение дисконтированных затрат по вариантам финансирования, млн. руб.**

| Показатель | Кредит | Лизинг | Отклонение |
|---|---|---|---|
| Общий отток до налогов | 1 296,00 | 1 170,00 | – 126,00 |
| Налоговый щит (экономия по налогу) | 195,43 | 292,50 | + 97,07 |
| Чистый денежный отток | 1 100,57 | 877,50 | – 223,07 |
| Дисконтированный чистый отток (NPVc) | 809,48 | 673,14 | – 136,34 |

Несмотря на то, что номинальная сумма лизинга (1 170 млн. руб.) превышает сумму процентов по кредиту, дисконтированный эффект составляет 136,34 млн. руб. экономии в пользу лизинга. Драйвером выступает «налоговый щит» – лизинговые платежи полностью списываются на себестоимость, а уско-

ренная амортизация в 3 раза быстрее уменьшает налогооблагаемую прибыль. В условиях ставки налога 25 % этот эффект усиливается.

Однако практическое применение лизинга в нефтегазовом комплексе сталкивается с новыми вызовами:

1. Макроэкономические: высокая ключевая ставка ЦБ РФ удорожает фондирование лизинговых компаний, ставки удорожания достигают 15–20 % годовых. Дефицит долгосрочной ликвидности (свыше 5–7 лет) не соответствует инвестиционному циклу НГК.

2. Технологические и логистические: уход западных производителей и переориентация на оборудование из Азии и РФ создают проблемы с оценкой ликвидности предмета лизинга на вторичном рынке. Лизингодатели закладывают премию за риск или требуют аванс до 50 %.

3. Валютные риски: при импорте оборудования расчёты часто привязаны к валюте контракта; рублёвая волатильность затрудняет финансовое планирование.

4. Правовые коллизии: неотделимые улучшения оборудования (адаптация к геологическим условиям месторождений) требуют сложных согласований с лизингодателем.

В ответ на выявленные проблемы предложен комплекс следующих мер:

1. Льготный лизинг с государственной поддержкой. Программы Минпромторга РФ субсидируют до 10 % стоимости отечественного оборудования. Для ПАО «ЛУКОЙЛ» это снижает аванс с 20 до 10 % (с 180 до 90 млн. руб. на одну буровую установку). Расчёт (табл. 3) показывает дополнительное снижение дисконтированных затрат на 67,5 млн. руб. на единицу оборудования.

2. Синдицированный лизинг. Объединение нескольких лизинговых компаний для финансирования мегапроектов (стоимостью более 10–20 млрд. руб.) снижает риски и маржу, увеличивает сроки.

3. Контракты жизненного цикла (оперативный лизинг с полным сервисом). Передача лизингодателю всех обязательств по обслуживанию и ремонту оборудования решает проблему дефицита запчастей.

4. Мультивалютные лизинговые контракты. Привязка платежей к валюте экспортной выручки (юань, рупия) обеспечивает естественное хеджирование.

**Таблица 3 - Эффект от льготного лизинга, млн. руб.**

| **Показатель** | **Коммерческий лизинг** | **Льготный лизинг** | **Отклонение** |
|---|---|---|---|
| Аванс (с учётом субсидии) | 180,00 | 90,00 | – 90,00 |
| Чистый дисконтированный отток (NPVc) | 673,14 | 605,64 | – 67,50 |

Проведённое исследование на примере ПАО «ЛУКОЙЛ» подтверждает, что лизинг является не просто альтернативой банковскому кредиту, а высокоэффективным механизмом финансирования инвестиционных проектов в нефтегазовом комплексе. Показано, что использование ускоренной амортизации и списания лизинговых платежей на себестоимость позволяет снизить дисконтированные затраты на 15–20 % по сравнению с кредитом. При этом для нейтрализации современных рисков (высокие ставки, технологическая неопределённость, валютная волатильность) необходима адаптация лизинговых схем к новым условиям в виде применения государственного субсидирования, синдикации, перехода к сервисным контрактам и валютного хеджирования. Масштабирование предложенных мероприятий в рамках инвестиционной программы ПАО «ЛУКОЙЛ» способно принести многомиллиардную экономию и обеспечить устойчивое обновление основных фондов компании нефтегазового комплекса в условиях санкционного давления.

**Использованная литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

3. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29 окт. 1998 г. № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 44. – Ст. 5394.

4. Андреев, А. Ф. Основы экономики и организации нефтегазового производства / А. Ф. Андреев, Е. П. Самохвалова, А. А. Пельменева, Е. В. Бурыкина. – Москва: Академия, 2014. – 320 с.

5. Дунаев, В. Ф. Экономика предприятий (организаций) нефтяной и газовой промышленности / В. Ф. Дунаев. – Москва: ЦентрЛитНефтеГаз, 2015. – 330 с.

6. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и ценообразование: учебное пособие / В. Д. Газман. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 416 с.

7. Гарнов, А. П. Инвестиционная политика как один из экономических аспектов развития нефтегазового сектора / А. П. Гарнов, А. М. Чайковский // Экономика. Право. Менеджмент. – 2015. – № 3. – С. 25–32.

8. Плотникова, Е. Н. Управление инвестиционной деятельностью нефтегазовых компаний / Е. Н. Плотникова // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2006. – Т. 6. – С. 182–185.

9. Хромцова, Л. С. Рейтинги лизинговых компаний, осуществляющих сделки с нефтегазовым оборудованием / Л. С. Хромцова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2008. – № 1. – С. 14–16.

10. Годовой отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ». – Москва, 2025. – URL: https: // lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter / ReportsAndPresentations / AnnualReports (дата обращения: 05.05.2026).

11. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «ЛУКОЙЛ» (МСФО) [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ». – Москва, 2025. – URL: https: // lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter / ReportsAndPre-sentations/ FinancialReports / (дата обращения: 05.05.2026).

12. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Итоги рынка лизинга [Электронный ресурс] / Эксперт РА. – Москва, 2025. – URL: https: // raex-pert.ru/ researches/leasing / (дата обращения: 05.05.2026).

Трефилова М. К.
Студентка группы: ОБ-38.03.01.02-31
Научный руководитель: Котлячкова Н. В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# МОДЕЛИ ВЫХОДА С СОХРАНЕНИЕМ ОПЕРАЦИННОГО КОНТРОЛЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В РФ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется беспрецедентной геополитической нестабильностью. Международные компании, десятилетиями выстраивавшие бизнес-присутствие в России, сегодня вынуждены принимать сложные решения о дальнейшей стратегии работы на этом рынке. Санкционное давление, ограничения на финансовые операции и логистические сложности создали принципиально новые условия ведения бизнеса.

В этих обстоятельствах перед международными корпорациями встаёт непростой выбор: полностью покинуть рынок с потерей активов и позиций или найти способ сохранить присутствие, пусть даже в изменённой форме. Особую ценность приобретает возможность сохранить операционный контроль – не просто уйти, а уйти с перспективой возвращения, когда ситуация стабилизируется.

В мире большого бизнеса, где каждый шаг просчитывается на годы вперёд, международные компании столкнулись с нешуточным испытанием. Геополитическая турбулентность и шквал санкций заставили их искать изящные выходы из российского рынка – такие, чтобы оставить возможность вернуться.

Разберём пять основных сценариев «красивого ухода», которые сегодня активно используют международные корпорации:

Первый сценарий – продажа с опционом обратного выкупа. Это похоже на аренду с правом выкупа, но наоборот. Компания продаёт бизнес локальному инвестору, но оставляет за собой «запасной ключ» – право вернуть активы через оговорённый срок. Такой подход даёт сразу несколько преимуществ. Во-первых, остаётся шанс вернуться. Во-вторых, компания получает ликвидность здесь и сейчас, которую можно направить на развитие в других регионах. В-третьих, сохраняется определённое стратегическое влияние на бизнес, даже находясь «за кулисами». Но есть и подводные камни такой стратегии. Если партнёр решит сыграть не по правилам, вернуть своё будет непросто и условия опциона нужно прописывать ювелирно.

Второй вариант – передача управления местному менеджменту. Здесь компания передаёт управление российской команде, но остаётся в игре через совет

директоров. Главные плюсы такого решения очевидны и заключаются в том, что местные лучше знают подводные камни российского рынка, головная компания снижает санкционное давление на себя, сохраняется косвенный контроль через корпоративные механизмы. Однако и здесь есть риски: если система корпоративного управления слаба, можно незаметно для себя потерять контроль и произойдет перестройка бизнес-процессов – это всегда стресс и затраты.

Третий сценарий – совместное предприятие с локальным партнёром, своего рода «брак по расчёту». Международная компания создаёт совместное предприятие с российским игроком. Риски делятся пополам – легче пережить шторм, открывается доступ к местным ресурсам и каналам сбыта, которые годами нарабатывались партнёром, появляется гибкость в управлении в связи с чем можно маневрировать, не ломая систему. Но и минусы существенны так как каждое решение теперь требует согласования и интересы партнёров могут разойтись тогда начнётся «раздел имущества», а технологии и ноу-хау рискуют стать достоянием партнёра.

Четвёртая модель – реструктуризация через дочерние структуры, когда активы переводятся в российскую «дочку», которая становится юридически независимой, но сохраняет незримые нити связи с материнской компанией. Плюсы такого подхода впечатляют. Головная компания минимизирует санкционные риски, цепочки поставок и экспертиза остаются в системе, локальный бизнес можно настраивать под новые реалии, не перестраивая глобальную структуру. Но и сложностей хватает из-за потребности разделить активы и обязательства, российское законодательство требует строгого соблюдения правил, репутационные риски тоже нельзя сбрасывать со счетов так как кто-то может счесть такую схему попыткой обойти санкции.

Пятый вариант – лицензирование или франчайзинг, когда вместо продажи компания сдаёт бренд и технологии в аренду за роялти. Компания сохраняет собственность, но получаете доход. Основные преимущества в том, что активы остаются, стабильный доход в виде роялти, бренд продолжает жить на рынке, поддерживая узнаваемость. Но и здесь есть свои «но»: контроль над операциями становится условным, так как компаниям приходится полагаться на добросовестность партнёра. Если лицензиат неплатёжеспособен, доход иссякает, то качество исполнения может упасть, и бренд начнёт терять репутацию.

Чтобы лучше понять различия между этими стратегиями, сравним их по ключевым критериям. По степени контроля лидируют продажа с опционом обратного выкупа и реструктуризация через «дочку» – если условия сделки выполнены, компания сохраняет высокое влияние на бизнес. Передача управления менеджменту и совместные предприятия дают средний или даже низкий уровень контроля, а лицензирование – скорее условный. По скорости реализации быстрее

всего реализуются модели передачи управления и лицензирования, тогда как реструктуризация через дочерние структуры требует больше времени. По рискам потери активов наиболее безопасны реструктуризация и лицензирование, а вот передача управления несёт высокие риски. Затраты на реализацию высоки при продаже с опционом и реструктуризации, тогда как лицензирование требует минимальных вложений. По гибкости лидируют передача управления и реструктуризация, а лицензирование оказывается наименее гибким вариантом. Что касается соответствия санкциям, то здесь лучше всего показывают себя передача управления, реструктуризация и лицензирование, тогда как продажа с опционом сильно зависит от условий сделки.

На выбор стратегии влияет множество нюансов. Во-первых, это регуляторные ограничения: требования ЦБ РФ, ФАС и санкционные списки могут перечеркнуть самые изящные планы. Во-вторых, стратегическая ценность активов: если завод или бренд критически важны, компания будет бороться за контроль до последнего. В-третьих, финансовое состояние: не каждая компания может позволить себе «заморозить» активы на годы. В-четвёртых, локальная экспертиза: наличие надёжных партнёров или менеджмента может склонить чашу весов в пользу той или иной модели. И наконец, долгосрочные планы: кто-то готов уйти навсегда, а кто-то ждёт момента для триумфального возвращения.

Реальные примеры показывают, как теория встречается с практикой. Автоконцерны продавали заводы дилерам с правом выкупа. FMCG-компании (товары повседневного спроса) делегировали управление местным топ-менеджерам, чтобы сохранить полки магазинов полными. Технологические гиганты создавали совместные предприятия с российскими интеграторами.

Проведённый анализ наглядно демонстрирует, что выход с российского рынка для международной компании – это не просто административное решение, а сложный стратегический манёвр, требующий взвешенного подхода. Каждая из рассмотренных моделей имеет свои преимущества и ограничения, и выбор оптимальной стратегии зависит от множества факторов.

Продажа с опционом обратного выкупа подходит компаниям, планирующим вернуться на рынок в среднесрочной перспективе. Эта модель позволяет сохранить контроль над активами, хотя и требует тщательной юридической проработки.

Передача управления местному менеджменту – оптимальный вариант для быстрого снижения санкционного давления при сохранении косвенного влияния на бизнес. Особенно эффективна для компаний с сильной локальной командой.

Совместные предприятия позволяют разделить риски с надёжным партнёром, но требуют чёткого разграничения интересов и продуманной системы корпоративного управления.

Реструктуризация через дочерние структуры минимизирует санкционные риски головной компании, сохраняя при этом операционную эффективность бизнеса в России.

Лицензирование и франчайзинг – наиболее безопасный с точки зрения рисков вариант, позволяющий получать доход от бренда без глубокого погружения в операционные процессы.

Практические рекомендации по выбору стратегии можно сформулировать следующим образом:

– если компания рассчитывает вернуться на рынок через 1–3 года, стоит рассмотреть опцион обратного выкупа или реструктуризацию через «дочку»;

– при необходимости быстрого ухода с минимальными затратами подойдёт лицензирование;

– для сохранения присутствия с разделением рисков оптимально создание совместного предприятия;

– если есть надёжная местная команда, передача управления менеджменту станет разумным компромиссом.

Важно подчеркнуть, что бизнес – это не только цифры, но и люди, отношения, репутация. Изящный уход сегодня действительно может стать прологом к триумфальному возвращению завтра. Грамотно выбранная стратегия позволяет не просто покинуть рынок, а сделать это так, чтобы оставить дверь приоткрытой – на случай, если обстоятельства изменятся и появится возможность возобновить деятельность с минимальными потерями.

При этом критически важно учитывать не только текущие условия, но и долгосрочные перспективы. Компании, которые сумеют сохранить хотя бы косвенный контроль над активами или технологическими процессами, получат существенное конкурентное преимущество при возможном возвращении. Например, наличие действующего лицензионного соглашения или совместного предприятия позволит быстро нарастить присутствие, опираясь на уже налаженные связи и узнаваемость бренда.

Кроме того, продуманный уход помогает сохранить доверие ключевых стейкхолдеров:

– сотрудников – минимизация сокращений и прозрачные коммуникации снижают риск потери ценных кадров и экспертизы;

– клиентов – поддержание качества продукции и сервиса даже в период трансформации укрепляет лояльность;

– партнёров – чёткое выполнение обязательств перед поставщиками и дистрибьюторами сохраняет деловые связи, которые могут пригодиться в будущем;

– регуляторов – соблюдение законодательства и прозрачность сделок снижают риски дополнительных ограничений при потенциальном возвращении.

Особого внимания заслуживает репутационный аспект. Компании, демонстрирующие ответственный подход к реструктуризации – например, обеспечивающие социальные гарантии для сотрудников или выполняя обязательства перед клиентами, – формируют позитивный образ. Это не только смягчает последствия текущего кризиса, но и создаёт основу для будущего успеха. В долгосрочной перспективе репутация надёжного партнёра может оказаться ценнее краткосрочной экономии.

Таким образом, выбор стратегии выхода – это инвестиция в будущее. В конечном счёте успех зависит не от скорости ухода, а от его продуманности. Компании, способные сочетать прагматизм с дальновидностью, не просто переживут период турбулентности – они выйдут из него сильнее и готовы к новым вызовам.

**Использованная литература**

1. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 № 160-ФЗ.

2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

4. Дувакин, Н., Исагалиева, Л. А., Пантелеев, А. Выход иностранного бизнеса из России: анализ стратегий и оценка результатов // Journal of Corporate Finance Research. – 2023.

5. Артемьева, К. А., Ружанская, Л. С., Тяжельников, В. Д. Детерминанты выбора глобальными корпорациями стратегии выхода из капитала российских компаний // Управленец. – 2025.

6. Прокудина, Е., Плешакова, Е., Китаев, А. Картина иностранного бизнеса: уйти нельзя остаться // Фонд «Центр стратегических разработок». – 2022.

7. Гурков, И. Б. Исход иностранных компаний из России: потери и возможности. – 2022.

8. Статьи в журналах «Вопросы экономики», «Российский экономический журнал», «Harvard Business Review – Россия». – URL: https://www.mba-journal.ru/ (дата обращения: 22.04.2026).

9. Уход иностранцев с российского рынка: тренд на сделки с опционами в 2022 году // Группа «Деловой профиль». – 2023. – URL: https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/ukhod-inostrantsev-s-rossiyskogo-rynka-trend-na-sdelki-s-optsionami-v-2022-godu/ (дата обращения: 22.04.2026).

Трофимова К. Д.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ИНВЕСТИЦИИ В СПОРТ: ВЫГОДНО ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ В КЛУБЫ

Современный спорт представляет собой не только сферу развлечений и физической культуры, но и важный сектор экономики, в котором циркулируют значительные финансовые ресурсы. В последние десятилетия спортивные клубы превратились в полноценные бизнес-структуры, привлекающие внимание инвесторов по всему миру. Особенно это касается баскетбольных, футбольных и хоккейных клубов, которые обладают широкой аудиторией, сильными брендами и устойчивыми источниками дохода. Однако вопрос о том, насколько выгодно инвестировать в спортивные клубы, остаётся открытым, поскольку наряду с потенциальной прибылью существуют значительные риски.

Экономическая деятельность спортивных клубов строится на нескольких ключевых источниках дохода. К ним относятся продажа билетов на матчи, спонсорские контракты, реализация телевизионных прав, а также коммерческая деятельность, включающая продажу атрибутики и рекламные соглашения. В условиях глобализации спорта особую роль начинают играть международные рынки, на которых клубы могут расширять свою аудиторию и увеличивать доходы. Согласно данным российского издания Forbes, совокупная выручка клубов Российской Премьер-лиги в последние годы демонстрирует устойчивую динамику, несмотря на экономические и политические вызовы. Значительная часть доходов формируется за счёт коммерческой деятельности и спонсорства, что свидетельствует о высокой зависимости клубов от внешнего финансирования.

Инвестиции в спортивные клубы могут осуществляться различными субъектами: государственными структурами, крупными корпорациями и частными инвесторами. В России значительную роль играют государственные и квазигосударственные компании, такие как «Газпром», РЖД и «Лукойл», которые финансируют деятельность ведущих клубов. Такие вложения часто имеют не только экономическую, но и имиджевую цель, поскольку спорт является мощным инструментом формирования общественного мнения и укрепления бренда компании. При этом частные инвесторы чаще рассматривают клубы как долгосрочный актив, способный приносить прибыль при грамотном управлении.

Характерным примером регионального уровня является баскетбольный клуб Купол-Родники, представляющий город Ижевск и выступающий в Суперлиге России. Клуб развивается при поддержке крупного промышленного предприятия – Ижевский электромеханический завод «Купол», входящего в концерн Алмаз-Антей.

Такая модель взаимодействия демонстрирует особенности инвестиций в спорт в России, где финансирование часто осуществляется за счёт крупных предприятий. Для завода «Купол» участие в развитии клуба является не только формой вложения средств, но и инструментом социальной ответственности. Поддержка команды способствует развитию баскетбола в регионе, популяризации здорового образа жизни и формированию положительного имиджа предприятия.

Финансовая поддержка со стороны промышленного партнёра позволяет клубу участвовать в национальных соревнованиях, поддерживать конкурентоспособный уровень подготовки игроков, развивать спортивную инфраструктуру. При этом такие инвестиции не направлены на получение быстрой прибыли. Они носят долгосрочный характер и ориентированы на нематериальные эффекты, включая узнаваемость бренда и укрепление связей с местным сообществом.

Кроме того, современные спортивные клубы стремятся диверсифицировать источники финансирования, привлекая новых партнёров и спонсоров. Это позволяет снижать зависимость от одного инвестора и повышать финансовую устойчивость. Таким образом, пример клуба «Купол-Родники» наглядно показывает, что инвестиции в спорт могут сочетать экономические и социальные цели, особенно на региональном уровне.

Несмотря на наличие значительных финансовых потоков, спортивные клубы нередко остаются убыточными. Это связано с высокой стоимостью содержания команды, включая заработные платы игроков, тренеров и административного персонала, а также расходы на инфраструктуру и трансферы. Многие клубы демонстрируют отрицательный финансовый результат, что свидетельствует о необходимости постоянной финансовой поддержки со стороны инвесторов. Таким образом, инвестиции в спорт нельзя рассматривать как гарантированный источник прибыли, поскольку они сопряжены с высоким уровнем неопределённости.

Одной из ключевых особенностей спортивного бизнеса является его зависимость от спортивных результатов. Успех команды напрямую влияет на её доходы: победы повышают интерес болельщиков, увеличивают посещаемость матчей и привлекают новых спонсоров. В то же время неудачи могут привести к снижению доходов и финансовым потерям. Это делает инвестиции в клубы особенно рискованными, поскольку результат зависит не только от экономических факторов, но и от спортивной составляющей.

Ещё одним важным фактором является структура доходов. В России значительная часть доходов формируется за счёт спонсорской поддержки, тогда как доходы от телеправ развиты слабее. Это снижает устойчивость бизнес-модели клубов и усиливает зависимость от внешних инвесторов. В случае прекращения финансирования клуб может столкнуться с серьёзными финансовыми трудностями.

Тем не менее инвестиции в спорт обладают и рядом преимуществ. Спортивные клубы являются сильными брендами, которые могут приносить доход за счёт маркетинга и коммерческой деятельности. Развитие инфраструктуры увеличивает стоимость активов, а успешные трансферы игроков могут приносить значительную прибыль. Кроме того, спорт имеет высокую социальную значимость, что делает его привлекательным инструментом для формирования положительного имиджа инвесторов.

В условиях глобализации спортивные клубы получают возможность выходить на международные рынки, расширяя аудиторию и увеличивая доходы. Также важную роль играют цифровые технологии, позволяющие клубам взаимодействовать с болельщиками по всему миру и развивать новые источники дохода, включая онлайн-платформы и медиаконтент.

Таким образом, инвестиции в спортивные клубы представляют собой сложный и рискованный, но потенциально перспективный вид вложений. Их эффективность зависит от множества факторов, включая качество управления, финансовую стратегию, уровень конкуренции и спортивные результаты. Для инвесторов, готовых к рискам и обладающих необходимыми ресурсами, спорт может стать привлекательным направлением инвестирования, однако требует комплексного подхода и долгосрочного планирования.

**Используемая литература**

1. Галкин, В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. – 2006.

2. Соломченко, М. А. Экономика физической культуры и спорта. – 2014.

3. Справочная информация о клубах и индустрии // Википедия. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Категория:Спортивные_клубы_России

4. Материалы о финансах спортивных клубов // Forbes Россия. – URL: https://www.forbes.ru/sport/

5. Аналитика доходов и расходов клубов // Sports.ru. – URL: https://www.sports.ru/football/blogs/3327004.html

6. Купол-Родники – информация о клубе. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Купол-Родники

7. Ижевский электромеханический завод «Купол» – сведения о предприятии. – URL: https://kupol.ru/

Уткина И. Ю.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# С НУЛЯ В 18 ЛЕТ: КАК СТАРТАП В УДМУРТИИ МОЖЕТ СОЗДАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ВОЛЕЙБОЛУ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ

В статье анализируются существующие модели организации волейбольных проектов в Удмуртской Республике: грантовая (на примере «Спортивного клуба "Арлеть"») [5], профессионально-клубная (ЖВК «Италмас-ИжГТУ») [2] и инновационная технологическая (студенческий стартап УдГУ) [3]. Выявлен системный пробел – отсутствие условий для профессионального обучения волейболу взрослых, начинающих с нуля (18 лет и старше). Предложена гибридная бизнес-модель стартапа «Академия позднего старта», включающая индивидуальные тренировочные треки, вечерние группы, цифровую платформу контроля прогресса, щадящую соревновательную практику («Лига позднего старта») и наставничество профессиональных спортсменов. Обоснована финансовая устойчивость модели за счёт абонементов, подписки, грантов и партнёрств.

В Удмуртской Республике волейбол официально признан самым массовым игровым видом спорта. По данным Министерства спорта региона, им занимаются более 21 000 человек [4]. Существуют детско-юношеские спортивные школы, куда принимают детей с 7–8 лет. Работает профессиональный женский волейбольный клуб «Италмас-ИжГТУ» [2], который представляет регион на всероссийском уровне. Развита система любительских лиг, где играют те, кто уже умеет.

Однако существует проблема, которая редко попадает в публичное поле. Представьте девушку 18 лет. Она только окончила школу или поступила в университет в Ижевске. Она смотрит волейбол по телевизору, ходит на матчи «Италмаса», мечтает играть. Не любительски, а профессионально – с тренером, с программой, с возможностью прогрессировать, участвовать в соревнованиях, получить разряд.

Проблема в том, что она никогда раньше не играла в волейбол. В детстве не было секции – семья жила в маленьком посёлке, не было денег или времени. И теперь ей говорят: «Поздно. Начинать надо в 7 лет. Иди в любители». Это не физиологический запрет, а организационный провал. В Удмуртии, как и во всей

России, нет системы, которая позволяла бы взрослому человеку с нуля начать профессионально учиться волейболу.

Цель данной статьи – проанализировать существующие бизнес-модели волейбольных проектов в Удмуртии и предложить модель, создающую условия для профессионального обучения волейболу для людей, начинающих в любом возрасте – в 18, 25, 35 лет и старше.

Что уже есть в Удмуртии: три существующие модели. Чтобы выявить пробел, необходимо рассмотреть действующие проекты. В Удмуртии выделяются три типа волейбольных инициатив с разными бизнес-моделями.

Первая модель: грантовая – «Волейбольный союз» в Селтинском районе. Некоммерческая организация «Спортивный клуб "Арлеть"» в 2024 году выиграла грант из бюджета Удмуртской Республики (почти 400 тыс. рублей) при софинансировании более 650 тыс. Рублей [5]. Средства позволили провести тренировки и мастер-классы для школьников 5–9 классов из девяти малокомплектных школ. Участвовали 90 детей, проведено 60 тренировок, организован чемпионат района по волейболу. Модель решает социальную задачу доступа к спорту для детей из отдалённых районов, но ограничена детским возрастом и сроками гранта.

Вторая модель: профессионально-клубная – ЖВК «Италмас ИжГТУ» [2]. Женский клуб выступает в высшей лиге Б чемпионата России. Финансирование построено на государственно-частном партнёрстве (бюджет Удмуртии и спонсорские средства, в частности от предприятия «Россия»). Это модель элитного спорта, где играют профессионалы, начавшие тренировки в детстве. Для взрослого новичка клуб служит источником вдохновения, но не местом обучения.

Третья модель: инновационная – студенческий стартап УдГУ [3]. Студенты Удмуртского государственного университета в рамках программы «Приоритет-2030» разработали стартап по производству корпуса спортивной винтовки со встроенными датчиками (пульс, давление, положение оружия). Проект получил грант от Министерства экономики Удмуртии. Технологическая составляющая (датчики, контроль нагрузки, персонализация) важна для взрослого новичка, боящегося травм и желающего видеть прогресс. Однако стартап не связан с волейболом, а главное – технология без педагогики не учит играть.

Пробел в системе. Сравнение трёх моделей показывает: ни одна не отвечает на запрос взрослого человека, желающего начать профессионально учиться волейболу с нуля. Детская грантовая модель не берёт взрослых. Профессиональный клуб не учит с нуля. Технологический стартап не даёт педагогической программы. В Удмуртии есть условия для детей и для профессионалов, но нет условий для тех, кто хочет стать профессионалом, начиная не в 7, а в 18, 25 или 35 лет. При этом в регионе шесть вузов, более двадцати колледжей, тысячи

студентов и множество взрослых, переехавших из малых городов и деревень, где волейбольных секций не было.

Что предлагается: «Академия позднего старта». На основе анализа существующих моделей и выявленного пробела предлагается гибридная модель стартапа под условным названием «Академия позднего старта». Эта модель объединяет лучшее из всех трёх подходов и добавляет то, чего не хватает.

Индивидуальные треки «С нуля до профи». Главный элемент модели – это программа обучения, рассчитанная на 12–36 месяцев. Человек приходит с нулевым уровнем, проходит входное тестирование (физическая подготовка, координация, базовые двигательные навыки) и получает индивидуальный план. План разбит на этапы: освоение техники, тактическая подготовка, физическая подготовка, участие в товарищеских матчах, сдача на разряд, участие в официальных соревнованиях.

В отличие от детских школ, где все занимаются по одной программе, здесь каждый взрослый новичок движется в своём темпе. Кому-то нужно полгода, чтобы освоить подачу, кому-то – два месяца. Программа это учитывает.

Группы для взрослых с удобным графиком. Взрослый человек не может тренироваться в 10 утра в четверг – он на работе или учёбе. Поэтому «Академия позднего старта» предлагает вечерние группы (после 18:00) и группы выходного дня. Это принципиальное отличие от детско-юношеских школ, где всё заточено под школьное расписание.

Цифровая платформа для контроля прогресса. «Академия» включает цифровую платформу. В мобильном приложении ученик видит свою программу на неделю, видеоуроки с разбором техники, домашние задания. Тренер загружает видео тренировок с пометками и ошибками. Система отслеживает прогресс по ключевым показателям – количество правильных подач, точность передач, прыгучесть. Это не только удобно, но и психологически важно: взрослый новичок видит, что он движется вперёд, и это мотивирует продолжать.

«Лига позднего старта» – безопасные соревнования. Одна из главных психологических проблем взрослого новичка – стыд. Стыдно выходить на площадку против тех, кто играет с детства. Стыдно проигрывать детям. Стыдно ошибаться. Решение – «Лига позднего старта». Это турниры, в которых участвуют только те, кто начал заниматься после 16 лет. Уровень примерно одинаковый, никто никого не «уничтожает». Здесь можно набивать шишки, учиться играть в команде, получать соревновательный опыт без унижения. По мере прогресса участники переходят в общие любительские лиги.

Наставничество от профессиональных спортсменов. «Академия» заключает партнёрство с ЖВК «Италмас-ИжГТУ». Игроки профессионального клуба проводят мастер-классы для взрослых новичков, индивидуальные сессии, делятся

опытом. Это решает сразу две задачи: ученики получают доступ к высочайшему уровню мастерства и мотивацию («они тоже когда-то начинали»), а клуб получает новых лояльных болельщиков и, возможно, будущих воспитанников.

Как модель работает на примере 18-летней девушки. Девушка 18 лет без опыта приходит на тестирование. Тренеры составляют индивидуальный план на 24 месяца. Она выбирает вечернюю группу (три тренировки в неделю по два часа). Через приложение получает видеоуроки, домашние задания, календарь. Через два месяца выходит на первый матч в «Лиге позднего старта» – ошибается, но без страха и стыда. Через полгода уверенно принимает мяч, через год сдаёт третий юношеский разряд, через полтора года играет в общей любительской лиге, через два года не отличается от начинавших в 8 лет.

Выводы. В Удмуртии созданы условия для двух категорий волейболистов: детей (с 7–8 лет) и состоявшихся профессионалов. Для желающих начать профессионально заниматься волейболом с нуля в 18, 25 или 35 лет условий нет. Это не физиологическая, а организационная проблема. «Академия позднего старта» – гибридная бизнес-модель стартапа, закрывающая этот пробел. Она объединяет педагогическую методику для взрослых новичков, вечерний график, цифровую платформу, щадящую соревновательную практику и наставничество профессионалов. Возраст не должен быть препятствием для профессионального занятия спортом. В 18, 25, 35 лет – не поздно. Не хватает правильной программы. Эту программу может создать стартап в Удмуртии.

**Таблица 1 - Монетизация и устойчивость модели**

| Источник | Механизм | Потенциальная выручка |
|---|---|---|
| Абонементы на тренировки | 50–100 участников 3000–5000 руб./мес. | 150–500 тыс. руб./мес. |
| Подписка на цифровую платформу | Удалённые ученики, 500–1000 руб./мес. | От 50 тыс. руб/мес. |
| Гранты | Социальное предпринимательство, массовый спорт | От 300–500 тыс. руб./год |
| Партнёрство с «Италмасом» | Бартер: залы и статус – подготовка болельщиков | Экономия на аренде |
| Лицензирование технологий | Продажа платформы другим школам | Единовременные платежи |

## Использованная литература

1. Официальная статистика по виду спорта «волейбол» за 2024–2025 гг. // Министерство спорта Удмуртской Республики. – URL: https://msrfinfo.ru/regions/18

2. Официальный сайт ЖВК «Италмас-ИжГТУ». Раздел «О клубе» и «Партнёры» // Официальный сайт ЖВК «Италмас-ИжГТУ». – URL: http://vc-izhevsk.ru/

3. Конкурс «Студенческий стартап». Перечень победителей из Удмуртской Республики. – URL:
https://udsu.ru/news/show/startapy-v-udgu-v-ramkah-programmy-prioritet-2030

4. Интервью с исполнительным директором Удмуртской Республиканской Федерации волейбола. – URL: https://stavkinasport.com/intervyu-s-aleksandrom-tubylovym/

5. Данные о спортивном комплексе Артель. Спортивный комплекс Артель // ВКонтакте. – URL: https://vk.com/sportscomplexartel

Фёдорова С. В.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Слесаренко Г. В.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# РЫНОК РЕПЕТИТОРСКИХ УСЛУГ В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2026 году рынок репетиторских услуг в Удмуртской Республике (УР) окончательно сформировался как высокотехнологичный и инвестиционно привлекательный сектор экономики. В условиях структурных изменений в российском образовании и усиления роли региональных вузов, частное преподавание стало неотъемлемым элементом образовательной траектории большинства школьников. Согласно положениям Федерального закона «Об образовании в РФ», репетиторство рассматривается как форма индивидуальной педагогической деятельности, дополняющая основной процесс обучения [2]. Актуальность исследования обусловлена необходимостью выявления специфических трендов Удмуртии как промышленно развитого региона и определения векторов его развития в краткосрочной перспективе.

1. Экономический контекст и доля образовательных услуг в УР.

По состоянию на начало 2026 года (январь-февраль) совокупный объем платных услуг в Удмуртской Республике достиг 25 276,3 млн рублей [1]. На фоне общей стабилизации потребительского спроса сфера образования демонстрирует опережающие темпы роста по сравнению с другими секторами услуг, такими как культура или транспорт.

Доля образовательных услуг в общей структуре платных услуг региона зафиксирована на уровне 7,7 %, что в денежном выражении составляет около 1,95 млрд рублей за отчетный двухмесячный период [1]. Индекс физического объема в данном сегменте составил 102,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Эти данные подтверждают, что, несмотря на внешние экономические вызовы, жители республики склонны сохранять расходы на дополнительное обучение, рассматривая их как приоритетные инвестиции в будущее подрастающего поколения [1].

2. Ключевые тренды репетиторского рынка в 2026 году:

2.1. Технологическая трансформация и гибридное обучение.

Главным трендом 2026 года стала «гибридизация» обучения. Более 65 % частных преподавателей Ижевска и других крупных городов республики инте-

грировали в свою практику смешанные форматы работы. Это обусловлено необходимостью повышения мобильности педагогов и расширения охвата учеников из сельских районов. Технологическая трансформация сектора напрямую коррелирует с задачами по цифровизации региона, обозначенными в «Стратегии социально-экономического развития Удмуртской Республики» [3].

Также наблюдается рост использования адаптивных систем тестирования на базе искусственного интеллекта. Репетиторы Удмуртии активно применяют данные инструменты для автоматизации проверки знаний, что позволяет сократить временные затраты на рутинные операции и сосредоточиться на индивидуальной проработке сложных тем.

2.2. Ориентация на промышленный сектор и STEM-дисциплины.

Удмуртия как регион с высокой концентрацией предприятий оборонно-промышленного комплекса диктует свои правила на рынке дополнительного образования. В 2025–2026 учебном году зафиксирован рекордный спрос на подготовку по физике, химии и профильной математике. Данный тренд поддерживается региональной политикой по формированию кадрового резерва для нужд местной промышленности [3].

Репетиторство перестало быть исключительно инструментом «коррекции знаний» для отстающих учащихся. Сегодня основным потребителем услуг являются высокомотивированные абитуриенты, ориентированные на получение инженерных специальностей в ведущих вузах региона и страны.

Средняя стоимость часа занятий в Ижевске в 2026 году установилась в диапазоне 1000–1700 рублей, что отражает высокую квалификацию местных специалистов и платежеспособность целевой аудитории.

3. Перспективы развития и прогноз до 2027 года.

Перспективы рынка репетиторства в республике связаны с дальнейшим совершенствованием правового статуса преподавателей. Переход значительной части репетиторов в статус самозанятых граждан позволил легализовать доходы и повысить доверие со стороны родителей [2].

Согласно прогнозам, основанным на текущих темпах роста (102,4 %), рынок продолжит расширяться. Ожидается развитие узкоспециализированных ниш, таких как «технический английский» и «олимпиадное программирование», что отвечает долгосрочным целям развития инновационного кластера Удмуртии [3]. В ближайшие два года индекс роста объема образовательных услуг в республике ожидается на уровне 103–103,5 % [1].

Заключение.

Рынок репетиторских услуг в Удмуртской Республике в 2026 году демонстрирует высокую устойчивость. Удельный вес образования в общем объеме услуг (7,7 %) и положительная динамика подтверждают значимость этого сек-

тора для региональной экономики [1]. Основными трендами остаются цифровизация и тесная связь образовательных программ с потребностями реального промышленного сектора. В перспективе до 2027 года рынок сохранит свою инвестиционную привлекательность и роль ключевого звена в системе подготовки профессиональных кадров республики.

**Список использованных источников**

1. Социально-экономическое положение Удмуртской Республики в январе-феврале 2026 года: Статистический доклад / Удмуртстат. – Ижевск, 2026.

2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 2026 г.).

3. Стратегия социально-экономического развития Удмуртской Республики на период до 2030 года: утверждена Постановлением Правительства УР.

Хазиева Л. И.
Студентка группы: ОБ-38.03.04.01-31
Научный руководитель: Щербакова И. Г.,
к.э.н., доцент кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Налоговое законодательство не содержит четкого определения того, что такое налоговые риски предприятия. Этот термин можно встретить, скорее, в научной литературе. Вместе с тем, налоговые риски можно охарактеризовать как опасности возникновения финансовых потерь, а также неблагоприятных правовых последствий, которые могут быть оценены с той или иной степенью вероятности[109].

В текущей экономической ситуации управление налоговыми рисками приобретает особую значимость для организаций, так как реализация таких рисков ведёт к возникновению дополнительных затрат – в форме штрафных санкций, – что негативно сказывается на величине чистой прибыли компании. По источнику возникновения налоговые риски подразделяются на ряд ключевых категорий.

- законодательные риски, обусловленные несовершенством налогового права, частыми изменениями в законодательстве и противоречиями между нормативными актами;
- административные риски, связанные с деятельностью налоговых органов, включая субъективность в трактовке законодательства при проведении проверок;
- экономические риски, вызванные такими изменениями в налоговой политике государства, как повышение ставок или отмена льгот;
- операционные риски, возникающие вследствие ошибок в ведении налогового учета, несвоевременной подачи отчетности или технических сбоев в учетных системах.

С точки зрения степени влияния на бизнес налоговые риски варьируются от минимальных, связанных с незначительными техническими ошибками, до критических, которые могут поставить под угрозу само существование компании. К последним относятся, например, крупные доначисления налогов за предыдущие периоды или блокировка расчетных счетов. Существенные риски включают наложение значительных штрафных санкций, в то время как умеренные могут

[109] https://glavkniga.ru/situations/k503335

быть связаны с незначительными доначислениями, не оказывающими существенного влияния на финансовое состояние организации[110].

Важное значение имеет разделение рисков на внутренние и внешние. Внутренние риски полностью зависят от деятельности самой организации и включают ошибки в расчетах, неправильное применение льгот, недостаточный контроль за изменениями в законодательстве. Внешние риски, напротив, не поддаются прямому влиянию со стороны компании и связаны с изменениями в налоговом законодательстве, правоприменительной практикой или действиями контролирующих органов.

Налоговые риски подразделяются на две категории: прямые и косвенные. К прямым относятся доначисление налогов, а также начисление штрафов и пеней. Косвенные риски включают проведение выездных налоговых проверок, арест имущества, приостановку операций по счетам и иные аналогичные меры.

К основаниям возникновения налоговых рисков можно отнести:

• изменения в законодательстве – поправки в налоговом кодексе, отмена льгот, повышение ставок или изменение правил учёта могут привести к ошибкам, если налогоплательщик не успевает актуализировать налоговый учёт;

• противоречия в нормативных актах – часто возникают из-за поспешных поправок, что затрудняет корректное применение норм и повышает риск ошибок;

• технические ошибки в налоговом учёте – неправильные расчёты налоговой базы, сумм налогов и взносов из-за невнимательности, низкой квалификации сотрудников или несовершенства учётных систем;

• сотрудничество с неблагонадёжными контрагентами – заключение сделок с фирмами-однодневками, контрагентами с большими долгами перед ФНС, аффилированными лицами на нерыночных условиях или без разумных экономических оснований. Это может привести к отказу в признании расходов или вычетов, а также к подозрениям в получении необоснованной налоговой выгоды.

• использование незаконных схем оптимизации налоговой нагрузки – например, искусственное дробление бизнеса, создание фиктивных операций, сокрытие реального уровня доходов и расходов, использование «серых» схем;

• неграмотный подход к уплате налогов – игнорирование требований НК РФ, использование устаревших схем оптимизации, отсутствие системы мониторинга изменений в законодательстве;

• ошибки при заключении договоров – некорректное оформление договоров, необоснованно высокие премии для руководителей, сделки с аффилированными лицами на нерыночных условиях;

---

[110] Репетун, Д. А. Налоговые риски организации и пути их минимизации / Д. А. Репетун // Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2008. – № 4. – С. 87–90. https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovye-riski-organizatsii-i-puti-ih-minimizatsii

• непредоставление пояснений и документов по запросу налоговых органов – отсутствие ответов на запросы налогового органа о разъяснении показателей, непредоставление запрашиваемых документов, информация о порче или уничтожении документов;

• реорганизация или ликвидация бизнеса;

• нарушение обязанностей налогового агента – например, невыполнение обязанностей по исчислению и перечислению налогов за третьих лиц[111].

С точки зрения возникающих последствий налоговые риски можно классифицировать следующим образом:

– допустимый риск – это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;

– критический риск – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и, в крайнем случае, могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

– катастрофический риск – риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Управление рисками включает в себя четыре основных процесса: идентификация, анализ, планирование и контроль рисков.

Идентификация рисков – это первый шаг процесса управления ими. На этом этапе выявляются и описываются риски, которые могут возникнуть при реализации проекта, а также взаимосвязи рисков между собой. Выявленные риски классифицируются по группам (например, могут быть определены следующие категории рисков: финансовые, технологические, политические, профессиональные, форс-мажор и т. д.).

На этапе анализа производится оценка рисков. Здесь просчитываются вероятности рисков и ущерба, который они могут нанести, а также определяются границы рисков. После этого риски группируются по степени важности и выделяются наиболее важные из них, которые будут тщательно отслеживаться на протяжении всего срока ведения проекта.

---

[111] Мороз, В. В. Анализ налоговых рисков и методы оптимизации налогообложения организаций / В. В. Мороз, О. А. Старкова // Вестник евразийской науки. – 2025. – Т. 17. – № 3. – URL: https://esj.today/PDF/65ECVN325.pdf

После идентификации и анализа рисков на стадии планирования разрабатываются мероприятия по предотвращению рисков и устранению их последствий, если они все же произойдут. В соответствующих документах описываются действия по реагированию на возникновение каждой из возможных проблем и перечень лиц, ответственных за осуществление соответствующих действий по их устранению.

Главной задачей контроля является мониторинг выявленных рисков и осуществление планово-предупредительных мероприятий. Правильно организованный контроль выполнения проекта обеспечивает руководство компании качественной и своевременной информацией для принятия решений по предотвращению рисков.

В результате реализации проекта могут выявляться новые риски или меняться степень их влияния на проект. Именно поэтому управление рисками представляет собой замкнутый цикл, в котором за контролем опять следует стадия идентификации и так вплоть до окончания проекта[112].

Для выявления и снижения налоговых рисков налогоплательщики могут использовать общедоступные критерии рисков, перечисленные в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, которая размещена на сайте ФНС России в разделе «Я хочу минимизировать риск выездной проверки».

Налоговые риски у налогоплательщика могут возникнуть при следующих признаках:

- слишком низкая налоговая нагрузка;
- отчётность показывает убытки;
- расходы растут заметно быстрее, чем доходы;
- сотрудники не оформлены официально;
- доходы почти равны расходам;
- сделки проводятся через цепочки сомнительных посредников без реальной необходимости;
- организация часто меняет адрес, переходит из одной налоговой в другую;
- рентабельность сильно отличается от средней по отрасли;
- бизнес связан с видами деятельности, которые ФНС считает высокорисковыми.

Выявить наличие в бизнесе указанных рисков налогоплательщику помогают современные технологии. На сайте ФНС России можно воспользоваться сервисом «Риски бизнеса: проверь себя и контрагента». Сервис позволяет оценить надёжность будущего партнёра, например, выявить фирмы-однодневки, а также проверить данные по своей компании.  С помощью сервиса можно, например:

[112]https://dentalpress.ru/upload/1ff06bf328ec88eb4f4ded426ae95684/files/db5b89064bfb0c8a1089235d82254ee7.pdf

узнать, не находится ли контрагент в стадии ликвидации; проверить, не значится ли руководитель или учредитель компании-контрагента в списке дисквалифицированных лиц; выяснить, не зарегистрирован ли поставщик по адресу «массовой регистрации».

Для сопоставления собственных показателей со среднеотраслевыми значениями рекомендуется использовать сервис «Налоговый калькулятор по расчёту налоговой нагрузки». Данный инструмент предоставляет организациям и индивидуальным предпринимателям возможность комплексной оценки налоговых рисков за счёт доступа к детализированной информации по ключевым налогам с разбивкой по регионам и отраслям. Функционал сервиса позволяет пользователям самостоятельно рассчитать налоговую нагрузку, указав необходимый налоговый период, вид экономической деятельности и субъект РФ, в котором данная деятельность ведётся. Дополнительно сервис содержит сведения о среднем уровне заработной платы, сформированные на основе данных справок по форме 2-НДФЛ.

Сервис ФНС России «Как меня видит налоговая» позволяет получить доступ к показателям финансово-хозяйственной деятельности, которые учитываются налоговым органом при выборе налогоплательщиков для проведения предпроверочного анализа и планирования проверок. Показатели рассчитаны на основании данных из актуальных деклараций по налогам и сборам, расчетов, сведений о результатах проведенных налоговыми органами контрольных мероприятий, а также данных, полученных от иных федеральных органов исполнительной власти. Сервис доступен пользователям Личного кабинета индивидуального предпринимателя и Личного кабинета юридического лица.

С помощью сервиса налогоплательщик узнает, на что обращает внимание налоговый орган, и сможет оценить себя по тем же правилам, по которым это делает налоговая служба[113].

Сервис ФНС РФ «Как меня видит налоговая» позволяет налогоплательщику:

• оценить себя и партнера по тем же правилам, по которым это делает налоговый орган. Инструмент раскрывает правила оценки и анализа деятельности НП (некоммерческого партнёрства) службой, позволяющие налогоплательщику оценить себя и партнера с позиции налогового органа, получить представление о том, на что обращает внимание налоговый орган;

• быстро получить доступ к показателям выбранного партнера, что с одной стороны упрощает алгоритм проверки контрагентов, а с другой – сокращает вероятность претензий со стороны налоговой службы;

[113] Официальный сайт ФНС. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn75/news/activities_fts/14154916/

• синхронизировать свои данные с данными налоговой службы о себе. Это еще один способ достаточно оперативно проверить и при необходимости скорректировать свои данные, имеющиеся у ФНС, повысить качество предоставляемых в налоговый орган данных, отчетности. Это сокращает время, затрачиваемое на выверку данных с налоговым органом (регистрационные данные, РСБ, отчетность и пр.), если НП заблаговременно будет знать о несоответствиях;

• раскрывая сведения о себе, повысить уровень доверия со стороны партнера и налоговой службы[114].

Интеграция электронных сервисов представляет собой неотъемлемый элемент комплексной системы управления налоговыми рисками. Для минимизации вероятности предъявления претензий контролирующими органами организации необходимо реализовать совокупность стратегических и тактических мероприятий. Ниже изложены основные рекомендации, охватывающие все ключевые аспекты налогового администрирования и направленные на эффективное управление и снижение налоговых рисков предприятия:

• внедрение системы внутреннего контроля налоговых рисков;

• качественное бухгалтерское сопровождение операций;

• отслеживание изменений в законодательстве и своевременная корректировка учетной политики;

• осуществление проверки контрагентов по критериям ФНС;

• разработка долгосрочной стратегии налогового планирования;

• недопущение ошибок и неточностей в документации;

• проведение регулярного анализа налоговых обязательств;

• автоматизация бухучета и повышение квалификации сотрудников;

• своевременная сдача налоговой отчётности;

• соблюдение сроков уплаты налогов;

• проведение внутреннего и внешнего аудита деятельности компании и др.

Реализация приведённых рекомендаций формирует надёжную основу для устойчивого и прозрачного ведения бизнеса, а сочетание современных цифровых инструментов и грамотной внутренней политики позволяет организациям не только минимизировать налоговые риски, но и выстраивать доверительные отношения с контролирующими органами, что в долгосрочной перспективе способствует стабильному развитию бизнеса.

[114] https://kojgorodok.ru/media/project_mo_182/5a/c4/79/33/e2/d6/novyij-servis-kak-menya-vidit-nalogovaya.pdf

**Использованная литература**

1. Крохичева, Г. Е. Формы управления налоговыми рисками / Г. Е. Крохичева, Т. А. Щербакова, А. Н. Соколова, М. С. Бовдурец, С. В. Соколов; ФГБОУ ВО «ДГТУ», кафедра «Экономическая безопасность, учёт и право». – Ростов-на-Дону, 2025.

2. Мороз, В. В. Анализ налоговых рисков и методы оптимизации налогообложения организаций / В. В. Мороз, О. А. Старкова // Вестник евразийской науки. – 2025. – Т. 17. – № 3. – URL: https://esj.today/PDF/65ECVN325.pdf (дата обращения: 10.01.2026).

3. Новый сервис «Как меня видит налоговая» / [Электронный ресурс] // Койгородок: [сайт]. – URL: https://kojgorodok.ru/media/project_mo_182/5a/c4/79/33/e2/d6/novyij-servis-kak-menya-vidit-nalogovaya.pdf (дата обращения: 05.01.2026).

4. Репетун, Д. А. Налоговые риски организации и пути их минимизации // Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2008. – № 4. – С. 87–90.

5. Федеральная налоговая служба: официальный сайт. – Москва. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn75/news/activities_fts/14154916/ (дата обращения: 07.01.2026).

6. Налоговый контроль / Налоговые проверки // Главкнига: [Электронный ресурс]. – URL: https://glavkniga.ru/situations/k503335 (дата обращения: 06.02.2026).

Чуракова Е. А.
Студентка группы: ОБ-38.03.02.07-31
Научный руководитель: Головина О. Д.,
д.э.н., профессор кафедры
«Управление социально-экономическими системами»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ: ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Иностранные инвестиции в современной экономической науке рассматриваются как комплексное явление, включающее трансфер технологий, управленческих практик и доступ к глобальным цепочкам создания стоимости. Согласно распространённому определению, иностранные инвестиции – это вложения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов резидента одного государства в экономику другой страны с целью получения прибыли, контроля или стратегических выгод. Ключевым отличием от внутренних инвестиций выступает пересечение национальных границ, что порождает дополнительные политические, валютные и правовые риски.

Наиболее значимой для принимающей экономики формой являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), предполагающие приобретение не менее 10 % голосующих акций предприятия и установление долгосрочного контроля. ПИИ реализуются в виде:

- гринфилд-инвестиций (создание нового предприятия «с нуля»);
- браунфилд-инвестиций (покупка и модернизация существующего актива);
- слияний и поглощений;
- реинвестирования прибыли.

В отличие от ПИИ, портфельные инвестиции направлены на получение спекулятивного дохода через ценные бумаги без контроля над управлением, а прочие инвестиции (торговые кредиты, банковские вклады) часто носят краткосрочный характер.

Иностранные инвестиции выполняют ряд системных функций: восполнение инвестиционного разрыва, трансфер инноваций, развитие человеческого капитала, создание рабочих мест, усиление конкуренции, фискальные поступления и региональное развитие. Однако реализация этих позитивных эффектов не автоматична – она требует адекватной регуляторной среды и институциональной зрелости принимающей страны.

Для привлечения иностранных инвестиций в РФ используется комплекс инструментов, каждый из которых имеет свою правовую основу и целевую аудиторию.

Прямые инвестиции регулируются Федеральным законом № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Они предполагают долгосрочное участие инвестора в управлении, но сопряжены с высокими рисками и длительными сроками окупаемости.

Портфельные инвестиции обеспечивают диверсификацию и ликвидность, однако ограничивают влияние инвестора на управление компанией и требуют статуса квалифицированного инвестора для доступа к части активов.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – механизм долгосрочного сотрудничества для реализации инфраструктурных проектов (дороги, здравоохранение). Правовая база – Федеральные законы № 115-ФЗ (концессионные соглашения) и № 224-ФЗ (соглашения о ГЧП). Государство предоставляет землю, субсидии, гарантии дохода, а частный партнёр – финансирование и управление.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) и территории опережающего развития (ТОР) предлагают налоговые льготы (сниженный налог на прибыль, земельный налог) и административные преференции. Типы ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые. С 2027 года планируется преобразование всего Дальнего Востока в единую ТОР.

Инвестиционные соглашения с гарантиями, включая соглашения о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК, ФЗ №69-ФЗ), предоставляют стабилизационные оговорки (гарантия неизменности законодательства), субсидии на инфраструктуру и налоговые вычеты.

Сравнительный анализ этих инструментов показывает, что для прямых инвестиций критически важны системная стабильность и развитая инфраструктура; для портфельных – ликвидность и прозрачность рынков; для ГЧП, ОЭЗ и СЗПК – эффективное правоприменение и низкий уровень бюрократии.

В 2020 году пандемия и геополитические риски сократили объём ПИИ в России в четыре раза по сравнению с 2019 годом. В 2021 году наблюдался временный рост за счёт восстановления деловой активности. Однако после 2022 года, на фоне ужесточения санкций и ухода западных компаний, накопленные остатки ПИИ сократились с $497,7 млрд (начало 2022 года) до $277,6 млрд (июль 2025 года). Чистый приток ПИИ в I квартале 2025 года составил $5,875 млрд, что указывает на частичную стабилизацию.

Произошла кардинальная смена географии инвесторов. Если в 2010-е годы лидировали страны ЕС и США, то по итогам 2024 года активнее всего в России инвестировали страны, указанные в таблице 1.

**Таблица 1 - Активные страны-инвесторы за 2024 год**

| Страна | Количество компаний-инвесторов (2024) |
|---|---|
| Беларусь | 5 131 |
| Китай | 3 763 |
| Кыргызстан | 1 695 |
| Казахстан | 1 063 |
| Узбекистан | 889 |
| Турция | 519 |
| Армения | 542 |

Государства Центральной Азии в 2022 году вложили свыше $4 млрд – в четыре раза больше, чем в 2021-м. Западные юрисдикции (Багамы, Бермуды, Британия, Германия) резко сократили присутствие. Параллельно заработала программа получения вида на жительство по упрощенной схеме через инвестиции: к февралю 2025 года привлечено 2,66 млрд руб. от инвесторов из США, Китая, Германии, Южной Кореи.

Отраслевая структура также трансформировалась. До 2022 года доминировали сырьевые сектора (нефть, газ, металлургия) и АПК. После введения санкций фокус сместился на:

- технологии и инновации (IT, искусственный интеллект, кибербезопасность, биотехнологии);
- зелёную энергетику (солнечная и ветровая энергетика);
- инфраструктуру и логистику в рамках переориентации на азиатские рынки.

Особый интерес представляет китайское инвестиционное присутствие. В Татарстане за 2021–2024 годы инвестиции из КНР выросли в 20 раз, а товарооборот достиг $3,3 млрд (рост 9 % к 2023 году). По Индексу А1 (совместный расчёт А1, Национального координационного центра международного делового сотрудничества и ИКСА РАН) Татарстан занял 6-е место среди регионов РФ по благоприятности для китайских инвестиций. Приоритетные для Китая направления – производство пластмасс, машиностроение, станкостроение, альтернативная энергетика, логистика.

Важно отметить, что из-за внешнеполитической обстановки значительная часть китайских инвестиций проходит через Москву и фиксируется как внутрироссийские, что затрудняет точную оценку регионального распределения.

Анализ позволяет систематизировать барьеры по пяти группам. Политико-правовые барьеры включают санкционные ограничения со стороны ЕС и США, которые блокируют доступ российских эмитентов к международным рынкам капитала, ограничивают транзакции с ключевыми финансовыми институтами и вводят секторальные запреты в финансах, энергетике и технологиях. Допол-

нительным ограничением выступает Указ Президента № 520 от 05.08.2022, требующий предварительного разрешения Правительственной комиссии на сделки с долями и акциями в стратегических отраслях, таких как ТЭК, добыча полезных ископаемых и инфраструктура, что создаёт длительные процедуры согласования и неопределённость сроков. Валютный контроль в соответствии с Федеральным законом № 173-ФЗ ограничивает переводы средств за рубеж, повышая операционные издержки инвесторов. Частые поправки в налоговое, таможенное и корпоративное законодательство затрудняют долгосрочное планирование, поскольку изменения в режимах особых экономических зон или налоговых льготах могут пересматриваться в течение инвестиционного цикла.

Экономические факторы представлены волатильностью рубля, амплитуда колебаний курса которого к доллару и евро достигает 20–30 % в год, при этом хеджирование валютных рисков недоступно или слишком дорого из-за санкционных ограничений. Высокая стоимость кредитования обусловлена ключевой ставкой Центрального банка РФ, которая в 2022-2025 годах удерживалась на уровне 12–16 %, что делает заёмное финансирование проектов малодоступным. Отключение российских банков от SWIFT и западных рейтинговых агентств лишает инвесторов привычных инструментов оценки кредитоспособности контрагентов. Структурные дисбалансы экономики, включая зависимость от сырьевого экспорта (нефть, газ, металлы), низкую диверсификацию несырьевых секторов и дефицит квалифицированных кадров в обрабатывающей промышленности и IT, ограничивают ниши для высокотехнологичных инвестиций и усиливают уязвимость к внешним шокам.

Административные препятствия проявляются в многоступенчатых процедурах регистрации компаний и получения лицензий, которые для стратегических проектов могут занимать от 6 до 12 месяцев. Избыточные требования к документации, включая перевод и нотаризацию, а также частые проверки со стороны налоговых, таможенных и антимонопольных органов создают дополнительную нагрузку на инвесторов. Таможенное администрирование характеризуется длительными сроками оформления грузов на границах, неоднозначностью классификации товаров по ТН ВЭД, что ведёт к спорам о ставках пошлин, а также требованием предварительного депонирования платежей. Налоговое администрирование осложняется различиями в трактовке льгот для резидентов ОЭЗ и территорий опережающего развития, а также рисками переквалификации сделок налоговыми органами.

Инфраструктурные ограничения включают перегруженность железнодорожных узлов на восточном направлении, в первую очередь Транссиба и БАМа, дефицит современных складских комплексов класса А и высокие тарифы на грузоперевозки из-за роста цен на топливо и запчасти. В энергетике наблюдается

неравномерность тарифов по регионам с разбросом до 40 %, нехватка мощностей в индустриальных кластерах, например, в Сибири и на Дальнем Востоке, а также устаревшие сети, ведущие к потерям до 10–15 % передаваемой энергии. Цифровизация государственных услуг остаётся на низком уровне: интеграция налоговых, таможенных и регистрационных процедур часто требует офлайн-взаимодействия, существуют пробелы в защите данных и кибербезопасности, сдерживающие инвестиции в цифровые проекты, а покрытие высокоскоростным интернетом в малых городах и сельской местности остаётся недостаточным.

Репутационные риски и восприятие инвестиционного климата формируются под влиянием геополитической нестабильности. Негативный образ России как места для инвестиций подкрепляется рисками вторичных санкций для партнёров из дружественных стран, неопределённостью внешнеполитических решений, влияющих на бизнес-среду, а также ограничениями на вывод прибыли и репатриацию капитала. В совокупности эти факторы формируют у потенциальных инвесторов восприятие страны как рискованного рынка с низкой предсказуемостью правил игры.

Для повышения инвестиционной привлекательности России, особенно в контексте переориентации на дружественные страны, необходимо комплексное решение выявленных проблем, охватывающее законодательную, налоговую, институциональную, административную и инфраструктурную сферы. Преодоление существующих препятствий требует не разовых мер, а системной долгосрочной стратегии, учитывающей новые геополитические реалии.

В сфере совершенствования правовой базы предлагается устранить разрозненность нормативно-правовых актов и пробелы в законодательстве, регулирующем инвестиционную деятельность, путём принятия единого федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», который охватывал бы весь спектр общественных отношений, возникающих при реализации инвестиционных проектов. Необходимо внедрить механизмы контроля за применением инвестиционных налоговых льгот, включая ежегодное подтверждение права на них с учётом соблюдения условий инвестиционных соглашений, а также разработать и принять единую методику оценки эффективности налоговых льгот. Усиление защиты прав инвесторов предполагает создание института инвестиционного омбудсмена с правом подачи коллективных исков и обжалования судебных решений, что повысит предсказуемость правоприменения.

Налоговые стимулы остаются важнейшим инструментом привлечения инвестиций. Целесообразно расширить применение инвестиционных налоговых вычетов для компаний в обрабатывающих производствах, добыче полезных ископаемых, а также в сфере научных исследований и разработок. Кроме того, требуется сохранить и адаптировать льготные налоговые режимы для резидентов

особых экономических зон, территорий опережающего развития, свободных портов и других преференциальных территорий, обеспечив их стабильность на весь срок реализации инвестиционных проектов.

Развитие институтов поддержки инвесторов включает создание и укрепление региональных агентств по привлечению инвестиций, а также внедрение института инвестиционных уполномоченных в муниципалитетах, которые будут оказывать всестороннюю поддержку инвесторам на всех этапах реализации проектов. Важную роль играют инвестиционные комитеты при высших должностных лицах регионов для рассмотрения обращений инвесторов и урегулирования разногласий. Уже действующие структуры, такие как Консультативный совет по иностранным инвестициям, обеспечивающий диалог между крупным бизнесом и властью, Российский фонд прямых инвестиций, привлекающий стратегические инвестиции в быстрорастущие секторы, а также портал «Инвестируйте в Россию», объединяющий информацию о проектах и инвесторах, должны получить дополнительную поддержку и ресурсы. Позитивным примером региональной практики выступает программа «Зелёный коридор для инвестора» в Ленинградской области, которая ускоряет реализацию проектов за счёт комплексного сопровождения и снижения административных барьеров, а также открытие в 2024 году в Казани центра содействия инвестициям из КНР, специалисты которого помогают китайским предпринимателям в Татарстане.

Цифровизация административных процедур и снижение бюрократической нагрузки являются ключевыми факторами ускорения инвестиционных процессов. Необходимо внедрение электронных сервисов для регистрации бизнеса, получения лицензий, сдачи отчётности и взаимодействия с надзорными органами, а также развитие цифровых платформ для поиска и сопровождения инвестиционных проектов. Установление максимальных сроков рассмотрения заявок и внедрение принципа «единого окна» для взаимодействия инвестора с государственными органами позволят существенно сократить транзакционные издержки и повысить прозрачность процедур.

Активное продвижение России как инвестиционной площадки на международной арене предполагает участие в профильных форумах, выставках и конференциях для демонстрации инвестиционных возможностей страны. Необходимо создание современного брендинга, подчёркивающего преимущества инвестирования в Россию, в первую очередь в высокотехнологичные отрасли, инфраструктуру и логистику, с использованием цифровых инструментов продвижения, включая онлайн-презентации и виртуальные туры по инвестиционным площадкам. Для привлечения крупных стратегических инвесторов из дружественных стран предлагается упрощение процедур согласования и реализации проектов в ключевых отраслях, таких как энергетика, транспорт и технологии, предо-

ставление индивидуальных гарантий и льгот для инвесторов, вкладывающих средства в приоритетные направления, в частности в проекты технологического суверенитета, а также создание специализированных инвестиционных фондов и механизмов софинансирования с государством. Преодоление существующих препятствий и повышение инвестиционной привлекательности России для дружественных стран требует не только перечисленных мер, но и последовательной политической воли, направленной на формирование нового, более благоприятного образа России как надёжного и предсказуемого партнёра в условиях формирующегося многополярного мира.

В период 2020–2025 годов инвестиционный климат в России претерпел глубокие изменения: объём накопленных ПИИ сократился почти вдвое, произошла переориентация на инвесторов из Китая, стран СНГ и Ближнего Востока, а отраслевые приоритеты сместились от сырья к технологиям и инфраструктуре. Основными препятствиями остаются санкционные ограничения, волатильность рубля, высокая ключевая ставка, административные барьеры, инфраструктурные дефициты и репутационные риски.

Вместе с тем у России сохраняются конкурентные преимущества: ёмкий внутренний рынок (более 140 млн потребителей), ресурсная база, транзитный потенциал, развивающийся IT-сектор и готовность регионов предоставлять льготные режимы. Предложенные меры – от принятия единого инвестиционного кодекса и цифровизации процедур до создания «зелёных коридоров» и специализированных центров поддержки инвесторов из Азии – способны не только смягчить негативные эффекты, но и сформировать новую модель привлечения иностранного капитала, соответствующую реалиям многополярной экономики.

**Использованная литература**

1. Павлов, К. В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста: общее и особенное [Текст] / К. В. Павлов, О. В. Носова, И. В. Митрофанова, И. В. Корсакова // НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. – 2020. – № 1.

2. Слатвицкая, И. И. К вопросу о привлечении иностранных инвестиций в экономику России [Текст] / И. И. Слатвицкая, Е. В. Шершова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 12.

3. Кочемасова, А. В. Прямые иностранные инвестиции как фактор инновационного роста российской экономики: приоритеты и новые возможности [Текст] / Кочемасова А. В. // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 21.

4. Редакция Газпромбанка Как устроено портфельное инвестирование [Текст] / Редакция Газпромбанка. – 2024.

5. Малиновская, И. Г. Иностранные инвестиции и технологическое развитие: современные вызовы и перспективы [Текст] / Малиновская И. Г., Ермакова Н. В., Смирнова Ю. В. // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 8. – С. 17–21.

6. Блинов, Е. В., Иностранные инвестиции как фактор экономического развития стран [Текст] / Блинов Е. В., Оливейра А. А. // Вестник экономики, права и социологии. – 2023. – № 4. – С. 11–15.

7. Инвестиционный портфель: из чего он может состоять и как его собрать / [Электронный ресурс] // РБК Инвестиции: [сайт]. – URL: https://www.rbc.ru/quote/news/article/6368fc9b9a7947e63bb743ab

8. Собрание законодательства Российской Федерации / [Электронный ресурс] // Pravo.gov.ru: [сайт]. – URL: http://szrf.pravo.gov.ru/

9. Абрамов, В. И. Влияние западных санкций на экономику Российской Федерации и прогнозы ее развития на 2025 год / Абрамов В. И. [Электронный ресурс] // КиберЛенинка: [сайт]. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-zapadnyh-sanktsiy-na-ekonomiku-rossiyskoy-federatsii-i-prognozy-ee-razvitiya-na-2025-god

10. Указ Президента РФ от 05.08.2022 № 520 «О применении специальных экономических мер…».

11. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

12. Федеральный закон от 28.04.2023 № 142 ФЗ «О федеральном инвестиционном налоговом вычете».

13. Иностранные инвестиции в Россию в 2025 году / VYACHESLAV_SCHAVA [Электронный ресурс] // Т-Банк: [сайт]. – URL: https://www.tbank.ru/invest/social/profile/VYACHESLAV_SCHAVA/b414bbf7-f5f6-46d3-978d-1fb7bb79c7f7/?author=profile

14. Демина, Т. Талия Минуллина: инвестиции Китая в Татарстан выросли в 20 раз / Татьяна Демина [Электронный ресурс] // РБК: [сайт]. – URL: https://rt.rbc.ru/tatarstan/interview/12/08/2025/689a36ff9a794766cbe0cd9b

15. Прямые иностранные инвестиции в России / [Электронный ресурс] // Tadviser: [сайт]. – URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Прямые_иностранные_инвестиции_в_России

16. Статистика внешнего сектора / [Электронный ресурс] // Банк России: [сайт]. – URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/di/

Шалыгин Д. В.
Студент группы: ОС-38.05.01.00-11
Научный руководитель: Вуец Л. В.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В данной статье анализируются проблемы формирования инвестиционного климата в современной России в условиях внутренних проблем и внешних санкций. На примере периода 2014–2017 гг. и сопоставление этого периода с 2022–2025 гг. за эти периоды рассматриваются такие факторы, как падение цен на энергоносители, сокращение роста ВВП и отток капитала из страны. В ходе исследования были выявлены институциональные барьеры, снижающие инвестиционную активность и привлекательность страны для инвестиций. На основание международного опыта предложены были такие меры, как упрощение административных процедур, диверсификации экономики с акцентом на станкостроение и создание полных производственных цепочек внутри страны.

Инвестиционный климат в современной России формируется под воздействием внутренних и внешних экономических вызовов. В период 2014–2017 гг. на российскую экономику оказали воздействие внутренний финансовый кризис, снижение цен на энергоносители и внешние санкции, что привело к сокращению ВВП, оттоку капитала и снижению инвестиционной активности.

Инвестиционный климат рассматривается как совокупность правовых, экономических, политических и социальных факторов, определяющих привлекательность государства для инвесторов [4; 7]. В российской экономике инвестиционный климат выступает ключевым условием для привлечения капитала, обеспечивающего экономический рост. Однако исторические предпосылки 1990-х годов, проблемы неэффективности государственного регулирования и бюрократизм [3] сохраняют совокупность факторов, затрудняющих привлечение инвестиций.

Экономический кризис 2014-2017 гг. оказал существенное негативное влияние. С 2014 года резко снизились цены на энергоресурсы (более чем на 30 %), что привело к сокращению доходов бюджета (суммарный дефицит за эти годы составил 5,83 трлн руб.). Девальвация рубля составила около 70 % по отношению к основным валютам [12], инфляция в 2015 году достигла 12,91 %, что подорвало покупательскую способность населения. Падение ВВП началось в конце 2014 года, рост безработицы (до 5,6 % в 2015–2016 гг.) и снижение потребительского спроса усугубили циклический спад. Внешние санкции ограничили доступ

к международным кредитным ресурсам и высокотехнологичному оборудованию, что подорвало производственные цепочки в стратегических отраслях [2; 9].

Одной из главных проблем стал отток капитала. В 2014 году он составил 154 млрд долл., в 2015 – 58 млрд долл., в 2022 году достиг 227 млрд долл. [11]. Отток капитала отражает недоверие инвесторов и недостаточную эффективность правовых механизмов. Кроме того, институционально-правовые барьеры (высокая бюрократизация, противоречивое законодательство) увеличивают издержки бизнеса и снижают инвестиционную активность [8].

На основе выявленных проблем были проанализированы макроэкономические показатели (табл. 1, 2). Как видно из таблиц, ситуация 2022–2025 гг. схожа с периодом 2014–2017 гг., что свидетельствует о сохранении структурных проблем.

**Таблица 1 - Изменение макроэкономических показателей 2014–2017 гг.[115]**

| Показатель | Числовое выражение |
|---|---|
| ВВП | 2014 год 79,03 трлн рублей<br>2015 год 83,09 трлн рублей<br>2016 год 85,62 трлн рублей<br>2017 год 91,84 трлн рублей |
| Инфляция (от предыдущего года) | 2014 год 11,36 %<br>2015 год 12,91 %<br>2016 год 5,4 %<br>2017 год 2,5 % |
| Безработица (%, в среднем за год) | 2014 год 5,2<br>2015 год 5,6<br>2016 год 5,6<br>2017 год 5,2 |
| Импорт и экспорт (млрд. $) | 2014 Экспорт – 496,9. Импорт – 286<br>2015 Экспорт –343,4. Импорт – 195,1<br>2016 Экспорт – 287,6. Импорт – 182,3<br>2017 Экспорт – 357,1. Импорт – 227,6 |

[115] Официальный сайт Центрального Банка России [13]

**Таблица 2 - Макроэкономические показатели 2022–2025 гг.[116]**

| Показатель | Числовое выражение |
|---|---|
| ВВП (%, г/г.) | 2022 год -1,4<br>2023 год 4,1<br>2024 год 4,9<br>2025 год 1 |
| Инфляция(от предыдущего года) | 2022 год 13.75 %<br>2023 год 5.95 %<br>2024 год 8.44 %<br>2025 год 8.72 % |
| Безработица (%, в среднем за год) | 2022 год 4<br>2023 год 3,2<br>2024 год 2,5<br>2025 год 2,2 |
| Импорт и экспорт (млрд. $) | 2022 Экспорт – 641. Импорт – 347<br>2023 Экспорт – 465. Импорт – 380<br>2024 Экспорт – 477. Импорт – 383<br>2025 Экспорт – 466. Импорт – 398 |

Снижение прямых иностранных инвестиций проиллюстрировано на рис. 1.

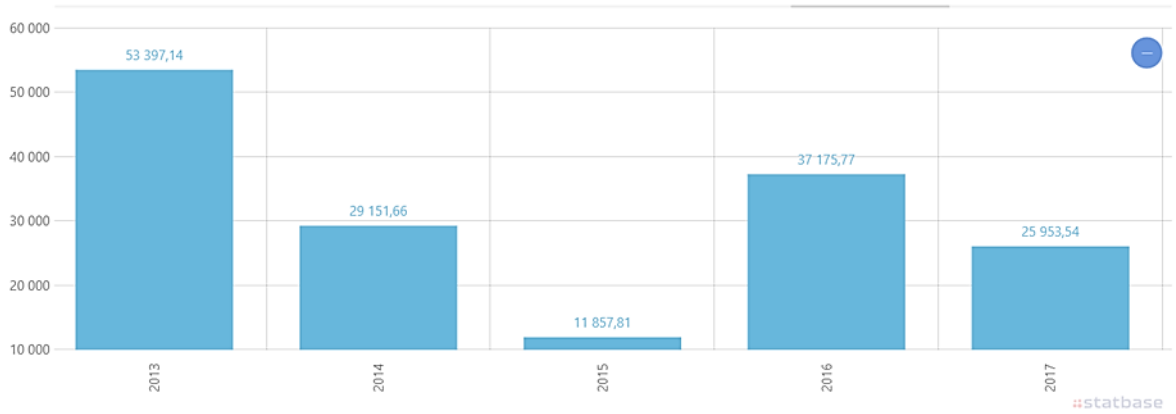



**Рис. 1. Входящие прямые иностранные инвестиции[117]**

Динамика оттока капитала представлена на рис. 2 и 3.

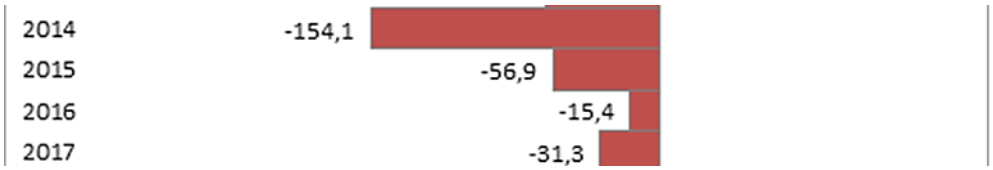



**Рис. 2. Динамика ввоза и оттока капитала из России 2014–2017гг.[118]**

[116] Официальный сайт Центрального Банка России [13]
[117] Нужна ли сегодня в России большая приватизация госкомпаний? [6]
[118] Нужна ли сегодня в России большая приватизация госкомпаний? [6]




**Рис. 3. Динамика ввоза и оттока капитала из России 2022–2023гг.[119]**

Анализ международного опыта (Таджикистан, Германия, практики ОЭСР) показывает, что упрощение административных процедур, развитие инфраструктуры и венчурного финансирования способствуют улучшению инвестиционного климата [5].

На основе проведенного анализа предложен комплекс мер:

1. Совершенствование институционально-правовой среды: внедрение стандартов АСИ, снижение страховых взносов и переход к страхованию ответственности вместо разрешительной системы.

2. Диверсификация экономики: развитие станкостроения, микроэлектроники, полных производственных цепочек внутри страны, регистрация крупных предприятий в регионах для пополнения местных бюджетов.

3. Развитие финансовой инфраструктуры: доступ к венчурному финансированию, цифровизация финансовых услуг, развитие логистических путей в малоразвитых регионах.

В результате исследования выявлено, что внутренний экономический кризис 2014–2017 гг. и внешние санкции существенно ухудшили инвестиционный климат России, что проявилось в снижении ВВП, высокой инфляции, оттоке капитала и сокращении прямых иностранных инвестиций. Институционально-правовые барьеры (бюрократизация, нестабильность законодательства) остаются серьезным препятствием для бизнеса. Сравнение периодов 2014–2017 гг. и 2022–2025 гг. показывает, что структурные проблемы не преодолены.

Предложенные выше меры по упрощению административных процедур и диверсификации экономики с опорой на международный опыт и развитие высокотехнологичных отраслей (станкостроение, микроэлектроника) позволят повысить инвестиционную привлекательность России. Реализация этих рекомендаций создаст прозрачную и предсказуемую среду, необходимую для привлечения капитала и устойчивого экономического роста.

## Использованная литература

1. Абрамов, В. И. Влияние западных санкций на экономику Российской Федерации и прогнозы ее развития на 2025 год. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-zapadnyh-sanktsiy-na-ekonomiku-rossiyskoy-federatsii-i-prognozy-ee-razvitiya-na-2025-god

[119] Нужна ли сегодня в России большая приватизация госкомпаний? [6]

2. Вукович, Г. Г. Инвестиционный климат в РФ: исследование механизма реализации инвестиционной политики РФ / Г. Г. Вукович, К. В. Кравцова // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 3. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyy-klimat-v-rf-issledovanie-mehanizma-realizatsii-investitsionnoy-politiki-rf

3. Гейман, О. Б., Фазилова, К. Н. Особенности инвестиционного климата России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2014. – № 18. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-investitsionnogo-klimata-rossii

4. Гижа, Д. О., Коренковой, С. И. Зарубежный опыт формирования благоприятного инвестиционного климата в стране // Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-formirovaniya-blagopriyatnogo-investitsionnogo-klimata-v-strane

5. Куликов, Н. И. Нужна ли сегодня в России большая приватизация госкомпаний? / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, М. А. Куликова // Теневая экономика. – URL: https://1economic.ru/lib/122506#citation

6. Музыченко, А. П. Инвестиционный климат и его составляющие // Символ науки. – 2020. – № 12-1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyy-klimat-i-ego-sostavlyayuschie

7. Об инвестиционных и бюрократических проблемах экономики... [Электронный ресурс]. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ob-investitsionnyh-i-byurokraticheskih-problemah-ekonomiki-rossii

8. Переход, С. А. Мхитарян, А. В. Селифонкина, Д. С. Международные санкции против России (2014–2024 гг.): оценка и последствия для финансового рынка // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2024. – № 4. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-sanktsii-protiv-rossii-2014-2024-gg-otsenka-i-posledstviya-dlya-finansovogo-rynka

9. Сафонова, О. В. Медведева, М. В. Отток капитала из российской Федерации: динамика, факторы, причины и последствия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2018. – № 4 (56). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ottok-kapitala-iz-rossiyskoy-federatsii-dinamika-faktory-prichiny-i-posledstviya/viewer

10. Скачилова, К. В. Особенности фазы экономического цикла в России 2014-2017 годов // Экономика и социум. – 2017. – № 3 (34). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-fazy-ekonomicheskogo-tsikla-v-rossii-2014-2017godov

11. Центральный банк Российской Федерации. – URL: https://www.cbr.ru/

Якорева М. А.
Студентка группы: ОБ-44.03.04.00-11
Научный руководитель: Борнякова Е. В.,
старший преподаватель кафедры
«Государственная служба и управление персоналом»
ИЭиУ ФГБОУ ВО «УдГУ»,
г. Ижевск

# АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: ИТОГИ 2025 Г. И ПРОГНОЗЫ НА 2026 Г.

В статье рассмотрены ключевые показатели рынка жилой недвижимости Удмуртской Республики в 2025 – начале 2026 года. Проанализирована динамика ввода жилья, структура спроса на первичном и вторичном рынках г. Ижевска, а также влияние изменений государственной ипотечной политики на покупательскую активность. Выявлена тенденция к сокращению объемов строительства при одновременном росте цен на фоне высокой ключевой ставки.

Строительный комплекс Удмуртской Республики демонстрирует высокую адаптивность в условиях жесткой денежно-кредитной политики. По итогам 2025 года объем строительных работ в регионе составил 85,8 млрд рублей, что в сопоставимых ценах на 5,9 % превышает уровень 2024 года [1]. По показателю ввода жилья на 1 тыс. жителей республика стабильно входит в группу лидеров Приволжского федерального округа, уступая по итогам первых двух месяцев 2026 года лишь Республике Татарстан [2].

В 2025 году в Удмуртии было введено 1,24 млн кв. м жилья. Несмотря на превышение плановых показателей почти на 30 %, это значение оказалось на 11,4 % ниже рекордного результата 2024 года (1,4 млн кв. м) [1]. Основное снижение зафиксировано в секторе индивидуального жилищного строительства (ИЖС). В то же время сегмент многоквартирных домов (МКД) показал значительный рост: за 11 месяцев 2025 года ввод в МКД увеличился на 35,5 % по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, достигнув 597,5 тыс. кв. м [4]. По состоянию на начало 2026 года 64 застройщика осуществляют возведение 117 многоквартирных домов общей жилой площадью более 1 млн кв. м, сроки ввода которых распределены до 2030 года [4].

За январь–февраль 2026 года совокупный ввод составил 340,3 тыс. кв. м, что на 1 % ниже показателя аналогичного периода 2025 года. При этом ввод ИЖС вырос на 14,3 % (до 155,7 тыс. кв. м) [3].

Рынок недвижимости Ижевска в 2025–2026 гг. характеризуется парадоксальным ростом цен на фоне снижения числа сделок.

На первичном рынке стоимость квадратного метра за 2025 год увеличилась на 16,6 %, достигнув в декабре отметки 124,8 тыс. руб. [5]. Несмотря на отмену массовой льготной ипотеки, спрос остается выше среднероссийского: уровень распроданности квартир в объектах со сроком сдачи в 2026 году составляет 62 % (в среднем по РФ – 51 %) [5]. В качестве адаптационного механизма застройщики активно внедряют инструменты рассрочки платежа и программы трейд-ин.

На вторичном рынке Ижевска зафиксирован один из самых высоких в России темпов прироста предложения: за год количество выставленных на продажу объектов выросло на 15 %, что связано с увеличением сроков экспозиции и выходом на рынок инвестиционных квартир [6]. Рост предложения не привел к снижению стоимости. По итогам I квартала 2026 года Ижевск возглавил рейтинг крупных городов РФ по темпам роста цен на вторичное жилье (+7 % за квартал, до 119,3 тыс. руб./кв. м), опередив Москву (+6 %) и Нижний Новгород (+6,1 %) [7]. Для сравнения: за весь 2025 год рост составил 16–18 % [8]. Средний чек сделки на вторичном рынке оценивается в 5 млн рублей [6].

Ключевым фактором, определяющим динамику рынка, остается высокая стоимость заемных средств. Рыночная ипотека со ставками свыше 21 % годовых практически ушла из массового сегмента, уступив место расчетам наличными и государственным программам [8]. На семейную ипотеку приходится около двух третей всех кредитных сделок с жильем. Вступившие в силу с 1 февраля 2026 года изменения правил выдачи «Семейной ипотеки» (запрет на получение двух кредитов супругами, обязательное созаемщичество) привели к краткосрочному ажиотажу в конце 2025 года с последующим охлаждением спроса в начале 2026 года [9].

На 2026 год эксперты прогнозируют дальнейшую коррекцию объемов строительства. Ожидается, что совокупный ввод жилья может сократиться на 38 % относительно 2025 года и составить около 850 тыс. кв. м [4]. Основные риски связаны с заморозкой новых девелоперских проектов из-за дорогого проектного финансирования. Восстановление спроса на вторичном рынке на 10 % и дальнейший рост цен в пределах 8 % возможны только при условии снижения ключевой ставки ЦБ РФ ниже 14 % во втором полугодии 2026 года [10]. При сохранении текущей макроэкономической конъюнктуры рынок Удмуртии продолжит функционировать в режиме стагнации с высокой долей альтернативных сделок и низкой ипотечной активностью.

**Использованная литература**

1. https://udmpravda.ru/rubrics/stroitelstvo/642257-v-udmurtii-vvod-zhilya-snizilsya-na-11-4-/– 2026. – 3 фев.

2. https://www.kommersant.ru/doc/8515985 – 2026. – 19 мар.

3. https://www.izh.kp.ru/online/news/6889587/ – 2026. – 27 мар.
4. https://fedpress.ru/article/3395116 – 2025. – 15 авг.
5. https://www.avito.ru/journal/articles/analitika-rynka-zhiloy-nedvizhimosti-itogi-oktyabrya-2025-goda – 2025. – Дек.
6. https://www.kommersant.ru/doc/8495851 – 2026. – 9 мар.
7. https://izhevsk.mk.ru/social/2026/02/02/izhevsk-operedil-moskvu-po-rostu-cen-na-vtorichke.html– 2026. – 2 фев.
8. https://ulyanovsk.cian.ru/blogs-itogi-1-kvartala-obem-vvoda-spekuljativnyh-ploschadej-upadet-na-36-v-2026-godu-343801/ – 2026.
9. https://www.sravni.ru/text/pereplata-i-platezh-po-ipoteke-2026/– 2026. – 16 янв.
10. https://companies.rbc.ru/news/yHHeuHrDtd/ryinok-nedvizhimosti-2026-analiz-perspektiv-dlya-zhizni-i-investitsij/ – 2026. – 5 мар.

**ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ ИЗДАНИЯ:**

Интерфейс электронного издания (в формате pdf) можно условно разделить на 2 части.

Левая навигационная часть (закладки) включает в себя содержание книги с возможностью перехода к тексту соответствующей главы по левому щелчку компьютерной мыши.

Центральная часть отображает содержание текущего раздела. В тексте могут использоваться ссылки, позволяющие более подробно раскрыть содержание некоторых понятий.

**МИНИМАЛЬНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ:**

Минимальные системные требования: Celeron 1600 Mhz; 128 Мб RAM; Windows XP/7/8 и выше; 8x DVD-R; разрешение экрана 1024×768 или выше; программа для просмотра pdf.

**СВЕДЕНИЯ О ЛИЦАХ, ОСУЩЕСТВЛЯВШИХ ТЕХНИЧЕСКУЮ ОБРАБОТКУ И ПОДГОТОВКУ МАТЕРИАЛОВ:**

Оформление электронного издания : Издательский центр «Удмуртский университет».

Компьютерная верстка: Т. В. Опарина

Авторская редакция.

Подписано к использованию 10.08.2026
Объем электронного издания 4,2 Мб, тираж 10 экз.
Издательский центр «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Ломоносова, д. 4Б, каб. 021
Тел. : +7(3412)263-751 E-mail: editorial@udsu.ru