

ISSN 1993-0453

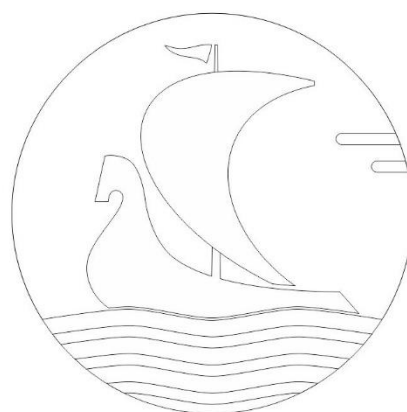
ВЕСТНИК

САМАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 3 (257) / 2026

ЭКОНОМИКА



VESTNIK OF SAMARA STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS

Учредитель
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Издается с 1999 г. Выходит 12 раз в год.
Подписной индекс **15423**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-51968, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Журнал включен:

- ◆ в Перечень ВАК Минобрнауки России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук
- ◆ Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Адрес редакции: 443090, Самарская обл., г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.
Телефон: (846) 933-88-77.
E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru

© ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», 2026

Founder

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
«**Samara State University of Economics**»

Published since 1999, monthly edition
Index of subscription **15423**

The certificate of mass media registration PI № FS77-51968
issued by Federal Service of Supervision of communication, information technology,
and mass media (Roskomnadzor)

The journal is included:

- ◆ *in the list of the Higher Accreditation Committee of the Ministry of Education and Science of Russia of the leading scientific journals and publications issued in the Prussian Federation, where the main scientific results of the scientific theses for the degrees of Doctor and Candidate of Science can be found*
- ◆ *Russian Science Citation Index (PSCI)*

Editorial office: 443090, Samara region, Samara, ulitza Sovetskoi Armii, 141.
Telephone: (846) 933-88-77.
E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru

© Samara State University of Economics, 2026

Редакционная коллегия:

Кандрашина Елена Александровна – главный редактор, и.о. ректора СГЭУ, доктор экономических наук, профессор

Гребоздин Юрий Павлович – заместитель главного редактора, проректор по научной работе и инновационному развитию СГЭУ, доктор экономических наук, доцент

Андропова Ирина Владимировна – доктор политических наук, кандидат исторических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева

Афанасьев Владимир Николаевич – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой статистики и эконометрики Оренбургского государственного университета

Булавко Ольга Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия СГЭУ

Васин Сергей Михайлович – доктор экономических наук, профессор, Пензенский государственный университет, кафедра «Экономическая теория и международные отношения»

Гамидулаева Лейла Айваровна – доктор экономических наук, доцент, Пензенский государственный университет, факультет экономики и управления

Гусева Мария Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой региональной экономики и управления СГЭУ

Ермолаев Константин Николаевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории СГЭУ

Жабин Александр Петрович – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента СГЭУ

Илюхина Лариса Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга, логистики и рекламы СГЭУ

Климук Владимир Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, первый проректор Барановичского государственного университета (Беларусь)

Князева Елена Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор, Уральский государственный экономический университет, институт экономики и финансов, кафедра финансов, денежного обращения и кредита

Ковалева Татьяна Михайловна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансов СГЭУ

Коновалова Мария Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор, директор института национальной и мировой экономики, зав. кафедрой экономической теории СГЭУ

Корнеева Татьяна Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета, анализа и экономической безопасности СГЭУ

Королева Елена Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и управления СГЭУ

Макаров Сергей Иванович – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры статистики и эконометрики СГЭУ

Маняева Вера Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета, анализа и экономической безопасности СГЭУ

Мартышкин Сергей Алексеевич – доктор экономических наук, кандидат исторических наук, профессор, зав. кафедрой государственного и муниципального управления Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева

Милюкина Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления Государственного университета управления

Мирзоев Натиг Сархад оглы – PhD в области экономических наук, доцент, декан факультета «Бизнес и управление» Западно-Каспийского университета (Азербайджан)

Миролюбова Татьяна Васильевна – доктор экономических наук, профессор, Пермский государственный национальный исследовательский университет, экономический факультет

Носков Владимир Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории СГЭУ

Перепёлкин Вячеслав Александрович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории СГЭУ

Степанова Татьяна Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор, Калининградский государственный технический университет, институт отраслевой экономики и управления

Сураева Мария Олеговна – проректор по образовательной деятельности СГЭУ, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента СГЭУ

Толмачев Михаил Николаевич – доктор экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, факультет налогов, аудита и бизнес-анализа

Троянская Мария Александровна – доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой государственного и муниципального управления Оренбургского государственного университета

Тяглов Сергей Гаврилович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» Ростовского государственного экономического университета

Хмелева Галина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, директор центра изучения стран Африки, Азии и Латинской Америки СГЭУ

Цыбатов Владимир Андреевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры региональной экономики и управления СГЭУ

Яковлев Геннадий Иванович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия СГЭУ

Editorial Staff:

Elena A. Kandrashina – Chief Editor, Acting Rector of SSUE, Dr. of Economics, Prof.

Yuriy P. Grabozdin – Deputy Chief Editor, Vice-chancellor of Scientific Work and Innovation Development of SSUE, Dr. of Economics, Associate Prof.

Irina V. Andronova – Dr. of Politics Sciences, Ph.D in History, Prof. of Department of State and Municipal Administration, Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev

Vladimir N. Afanasiev – Dr. of Economics, Prof., Head of Statistics and Econometrics Department, Orenburg State University

Oliga A. Bulavko – Dr. of Economics, Associate Prof., Prof. of Economy, Organization and Enterprise Development Strategy Department, SSUE

Sergey M. Vasin – Dr. of Economics, Prof., Penza State University, Department of Economic Theory and International Relations

Leyla A. Gamidullaeva – Dr. of Economics, Associate Prof., Penza State University, Faculty of Economics and Management

Maria S. Guseva – Ph.D of Economics, Associate Prof., Head of Regional Economics and Management Department, SSUE

Konstantin N. Ermolaev – Dr. of Economics, Associate Prof., Prof. of Economic Theory Department, SSUE

Aleksander P. Zhabin – Dr. of Economics, Prof., Head of Management Department, SSUE

Larisa A. Ilyukhina – Ph.D of Economics, Associate Prof., Associate Prof. of Marketing, Logistics and Advertising Department, SSUE

Vladimir V. Klimuk – Ph.D of Economics, Associate Prof., First Vice-Rector, Baranovichi State University (Belarus)

Elena G. Knyazeva – Dr. of Economics, Prof., Ural State University of Economics, Institute of Economics and Finance, Department of Finance, Money Circulation and Credit

Tatyana M. Kovaleva – Dr. of Economics, Prof., Head of Finance Department, SSUE

Maria E. Konovalova – Dr. of Economics, Prof., Director of the National and World Economics Institute, Head of Economic Theory Department, SSUE

Tatyana A. Korneeva – Dr. of Economics, Prof., Prof. of Accounting, Analysis and Economic Security Department, SSUE

Elena N. Koroleva – Dr. of Economics, Prof., Prof. of Regional Economics and Management Department, SSUE

Sergey I. Makarov – Dr. of Pedagogical Sciences, Prof., Prof. of Statistics and Econometrics Department, SSUE

Vera A. Manyeva – Dr. of Economics, Associate Prof., Prof. of Accounting, Analysis and Economic Security Department, SSUE

Sergey A. Martyshkin – Dr. of Economics, Ph.D in History, Prof., Head of Department of State and Municipal Administration, Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev

Irina V. Milkina – Ph.D of Economics, Associate Prof., Associate Prof. of Department of State and Municipal Administration, State University of Management

Natig S. oghly Mirzayev – Ph.D in Economic Sciences, Associate Prof., Dean of the Faculty of Business and Local Governance, Western Caspian University (Azerbaijan)

Tatyana V. Mirolyubova – Dr. of Economics, Prof., Perm State National Research University, Faculty of Economics

Vladimir A. Noskov – Dr. of Economics, Prof., Prof. of Economic Theory Department, SSUE

Vyacheslav A. Perepelkin – Dr. of Economics, Prof., Prof. of Economic Theory Department, SSUE

Tatyana E. Stepanova – Dr. of Economics, Prof., Kaliningrad State Technical University, Institute of Branch Economics and Management

Maria O. Suraeva – Vice-Rector of Educational Activities of SSUE, Dr. of Economics, Prof., Prof. of Management Department, SSUE

Mikhail N. Tolmachev – Dr. of Economics, Associate Prof., Financial University under the Government of the Russian Federation, Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis

Maria A. Troyanskaya – Dr. of Economics, Associate Prof., Head of Department of State and Municipal Administration, Orenburg State University

Sergey G. Tyaglov – Dr. of Economics, Prof., Prof. of Economics of the Region, Industries and Enterprises Department, Rostov State University of Economics

Galina A. Khmeleva – Dr. of Economics, Prof., Director of the Center for the Study of Africa, Asia and Latin America, SSUE

Vladimir A. Tsybatov – Dr. of Economics, Associate Prof., Prof. of Regional Economics and Management Department, SSUE

Gennady I. Yakovlev – Dr. of Economics, Associate Prof., Prof. of Economy, Organization and Enterprise Development Strategy Department, SSUE

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Андрианова Ю.О.

Системный кризис высшего образования в России: анализ генезиса и направления трансформации 9

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Афонин С.Е.

Влияние технологического суверенитета на региональную промышленную специализацию20

Быстрова Е.В., Русакова Е.В.

Классификация территорий со специальными экономическими режимами: разновидности правового режима и особенности функционирования 31

Ильина О.Б., Тарутина А.Е.

Развитие форм розничной торговли продовольственными товарами в Калининградской области 47

Казакова П.А.

Особенности разработки специфических моделей инновационного развития региона 62

Коркин М.А.

Оценка влияния санкционных ограничений на инновационную восприимчивость промышленности 69

Крюков И.А., Копытова Е.Д.

Барьеры внедрения ESG-принципов российскими предприятиями 80

Окунева А.Г., Тырина Е.В.

Стратегические ориентиры вывода российского предприятия растениеводства на международные рынки (на примере общества с ограниченной ответственностью «Тверское») 93

Халикова Э.А.

Формирование учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий, раскрываемой в нефинансовой отчетности101

МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Васькова Ю.И.

Анализ основных средств как фактор оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия: выявление резервов повышения эффективности113

Коровина Е.И.

Анализ методов оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний125

Соболева Г.В., Зуга Е.И.

Оценка качества раскрытия социальных показателей в нефинансовой отчетности российских компаний136

Харитонов Д.В.

Анализ возможностей для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли148

Theophilus T.E. Onewo

Customers' perception of the "G" in ESG practices and brand loyalty: a study on University Students in Nigeria156

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Andrianova Yu.O. Systemic crisis of higher education in Russia: genesis analysis and transformation directions | 9 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Afonin S.E. The impact of technological sovereignty on regional industrial specialization | 20 |
| Bystrova E.V., Rusakova E.V. Classification of territories with special economic regimes: types of legal regimes, and features of functioning | 31 |
| Ilina O.B., Tarutina A.E. Development of forms of food retail in the Kaliningrad region | 47 |
| Kazakova P.A. Features of the development of specific models of innovative development of the region..... | 62 |
| Korkin M.A. Assessment of sanction restrictions impact on the innovation receptivity of industry..... | 69 |
| Kryukov I.A., Kopytova E.D. Barriers to the implementation of ESG principles by Russian enterprises..... | 80 |
| Okuneva A.G., Tyrina E.V. Strategic guidelines for the entry of a Russian plant growing enterprise into international markets (the case study of Tverskoye Limited Liability Company) | 93 |
| Khalikova E.A. Formation of the accounting and information model of ESG-activities of industrial enterprises disclosed in non-financial reporting | 101 |

MANAGEMENT AND BUSINESS MANAGEMENT

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Vaskova Yu.I. Analysis for fixed assets as a factor in optimizing production processes of a meat processing plant: identifying reserves for improving efficiency | 113 |
| Korovina E.I. Analysis of methods for competitiveness assessment of engineering companies..... | 125 |
| Soboleva G.V., Zuga E.I. Quality assessment of disclosure of social indicators in non-financial reporting of Russian companies | 136 |
| Kharitonova D.V. Analysis of opportunities for the development of international cooperation in the aerospace industry | 148 |
| Theophilus T.E. Onewo Customers' perception of the "G" in ESG practices and brand loyalty: a study on University Students in Nigeria | 156 |

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Научная статья

УДК 378.1

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-9-19

Системный кризис высшего образования в России: анализ генезиса и направления трансформации

Юлия Олеговна Андрианова

Финансовый университет, Москва, Россия, yoandrianova@fa.ru

Аннотация. В данной статье проводится комплексный анализ генезиса системного кризиса высшего образования в Российской Федерации. Автор выявляет ключевые противоречия между декларируемыми целями подготовки высококвалифицированных кадров и реальными результатами деятельности вузов, которые выражаются в структурных диспропорциях на рынке труда и несоответствии компетенций выпускников запросам экономики. В качестве методологической основы исследования применяются историко-генетический и сравнительный анализ, а также изучение документов и статистических данных. Установлено, что коренная причина кризиса – разрушение дифференцированной советской модели вузов и некритическое заимствование западных стандартов (Болонский процесс), что привело к унификации системы и ее отрыву от стратегических потребностей национальной экономики. В работе обосновывается необходимость смены образовательной парадигмы – перехода от модели «человека-исполнителя» к модели «человека-творца». Результатом исследования является разработка конкретных мер государственной политики, направленных на глубокую трансформацию системы образования и ее интеграцию с реальным сектором экономики для достижения технологического суверенитета. Особое внимание уделяется таким направлениям реформ, как восстановление отраслевой специализации вузов, повышение престижа инженерно-технического образования и создание действенных механизмов координации между университетами, научными центрами и промышленными предприятиями.

Ключевые слова: высшее образование, системный кризис, Болонский процесс, подготовка кадров, рынок труда, технологический суверенитет, образовательная парадигма

Основные положения:

- ◆ выявлена сущность системного кризиса высшего образования в России, которая заключается в фундаментальном противоречии между декларируемыми целями подготовки кадров и реальными результатами, выражающимися в структурных диспропорциях на рынке труда;
- ◆ установлена ключевая причина кризиса – разрушение дифференцированной советской модели вузов и некритическое заимствование западных стандартов (Болонский процесс), что привело к унификации системы и ее отрыву от стратегических потребностей национальной экономики;
- ◆ обоснована необходимость смены образовательной парадигмы – перехода от модели «человека-исполнителя» к модели «человека-творца» в условиях технологических вызовов и курса на технологический суверенитет;
- ◆ предложены конкретные направления трансформации, включающие восстановление дифференциации вузов, повышение престижа инженерно-технических профессий, пересмотр образовательных стандартов и создание механизмов интеграции образования с промышленностью.

Для цитирования: Андрианова Ю.О. Системный кризис высшего образования в России: анализ генезиса и направления трансформации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 9–19. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-9-19.

ECONOMIC THEORY

Original article

Systemic crisis of higher education in Russia: genesis analysis and transformation directions

Yulia O. Andrianova

Financial University, Moscow, Russia, yoandrianova@fa.ru

Abstract. This article provides a comprehensive analysis for the genesis of the systemic crisis in higher education in the Russian Federation. The author identifies key contradictions between the declared goals of training highly qualified personnel and the actual results of universities' activities, which are manifested in structural imbalances in the labor market and a mismatch between graduate competencies and the needs of the economy. The methodological basis of the research includes historical-genetic and comparative analysis, as well as the study of documents and statistical data. It is established that the fundamental cause of the crisis is the destruction of the differentiated Soviet model of universities and the uncritical adoption of Western standards (the Bologna Process), which led to the unification of the system and its detachment from the strategic needs of the national economy. The paper substantiates the necessity of changing the educational paradigm – a transition from the model of the "executive person" to the model of the "creative person". The finding of the study is development of specific state policy measures aimed at a profound transformation of the education system and its integration with the real sector of the economy to achieve technological sovereignty. Particular attention is paid to such reform directions as restoring the sectoral specialization of universities, enhancing prestige of engineering and technical education, and creating effective coordination mechanisms between universities, research centers, and industrial enterprises.

Keywords: higher education, systemic crisis, Bologna Process, personnel training, labor market, technological sovereignty, educational paradigm

Highlights:

- ◆ the nature of the systemic crisis of higher education in Russia has been identified, which lies in the fundamental contradiction between the declared goals of personnel training and the real results, expressed in structural imbalances in the labor market;
- ◆ the key cause of the crisis has been established – the destruction of the differentiated Soviet model of universities and the uncritical adoption of Western standards (the Bologna Process), which led to the unification of the system and its detachment from the strategic needs of the national economy;
- ◆ the necessity of changing the educational paradigm has been substantiated – a transition from the model of the "executive person" to the model of the "creative person" in the face of technological challenges and the course towards technological sovereignty;
- ◆ the specific directions for transformation have been proposed, including restoration of university differentiation, enhancing prestige of engineering and technical professions, revising educational standards, and creating mechanisms for integrating education with industry.

For citation: Andrianova Yu.O. Systemic crisis of higher education in Russia: genesis analysis and transformation directions // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 9–19. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-9-19.

Введение

За последние три десятилетия произошли кардинальные изменения в окружающей действительности, обусловленные стремительным развитием информационно-коммуникационных технологий. Глобальная компьютеризация, повсеместное распространение Всемирной информационной сети, развитие искусственного интеллекта подтвердили необходимость пересмотра многих устоявшихся представлений о социальных и экономических процессах. Темпы изменений существенно возросли, формируя новую парадигму, в которой акцент сместился с исполнительских функций на творческое начало.

Как полагают Ю.П. Адлер и В.Л. Шпер, современный этап развития знаменует собой смену парадигмы, при которой доминирующая модель «человека-исполнителя» уступает место модели «человека-творца» [1]. Данная трансформация оказывает влияние на самые разные профессиональные группы – от инженеров-исследователей до рабочих, управляющих сложным оборудованием (металлорежущими станками, комбайнами, сталеплавильными печами). Следствием этого процесса является формирование принципиально новых областей занятости и возникновение профессий, не имевших ранее аналогов. В связи с этим неизбежной становится необходимость неоднократной смены специализаций в течение жизни. Следовательно, система образования должна адаптироваться таким образом, чтобы обеспечить каждому индивиду возможность находить и реализовывать свое призвание.

В последние годы система профессионального образования многократно и перманентно подвергалась модернизации, однако результаты реформ оказывали влияние преимущественно на отдельные формализованные аспекты, такие как изменения образовательных стандартов, мониторинг деятельности вузов, корректировка показателей аккредитации и другие подобные мероприятия. Эти преобразования, направленные на внутреннее улучшение системы, не учитывали изменений внешней среды, что ограничивало их эффективность. Тем не менее для полноценного понимания ситуации важно учитывать не только внутренние факторы, но и внешние условия,

которые оказывают значительное воздействие на систему образования.

Методы

Для анализа системного кризиса высшего образования в России и разработки направлений его трансформации автором были использованы следующие методы:

1. Историко-генетический анализ был применен для изучения генезиса кризиса, выявления этапов трансформации системы высшего образования (советский период, интеграция в Болонский процесс, современный этап) и оценки последствий этих изменений.

2. Сравнительный анализ использовался для сопоставления дифференцированной советской модели вузов с унифицированной системой, сложившейся после присоединения к Болонскому процессу, а также для выявления диспропорций между структурой подготовки кадров и потребностями экономики.

3. Анализ документов и официальных источников послужил для изучения государственных поручений, программ стратегического развития (заседания Госсовета, Совета по стратегическому развитию, ПМЭФ) и нормативно-правовой базы реформ.

4. Теоретический анализ был задействован для привлечения концепций и взглядов научных деятелей (Ю.П. Адлер, В.Л. Шпер, А.В. Бузгалин, В.В. Щербина, Е.П. Попова) с целью обоснования смены образовательной парадигмы и диагностики системных дисфункций.

5. Статистический анализ был проведен для оценки макроэкономических показателей (динамика реального ВВП за 1991–2023 гг.) с целью демонстрации структурных проблем экономики как следствия дисбаланса в подготовке кадров.

Совокупность перечисленных методов позволила комплексно исследовать причины и сущность системного кризиса, а также обосновать предложенные направления трансформации высшего образования в России.

Результаты

Необходимо проанализировать системные противоречия в социально-экономическом устройстве страны, которые оказывают прямое воздействие на сферу профессиональ-

ного обучения. Сложившаяся в обществе система ценностей не обеспечивает избирательности высшего образования, позволяя получать его не столько мотивированным и способным студентам, сколько тем, кто рассматривает диплом как формальный статус. В этой связи справедливо замечание Ю.П. Адлера и В.Л. Шпера о бесполезности обучения людей, чья цель сводится исключительно к обладанию документом об окончании вуза [1]. Сложившаяся под влиянием государственной политики образовательная среда открыла доступ к высшему образованию для категорий абитуриентов, которые не обладают достаточной подготовкой или внутренней готовностью к преодолению сложностей академической учебы.

Выходом из этой ситуации является кардинальное повышение статуса рабочих специальностей, которое должно выражаться не в декларациях, а в реальных механизмах – обеспечении конкурентоспособного уровня доходов и социального признания, не зависящего от наличия диплома вуза. Эта задача приобретает особую значимость в свете требований к устойчивому развитию экономики в современных рыночных условиях. Как подчеркивалось на Петербургском международном экономическом форуме (2023), переход к экономике, основанной на высоких заработных платах, невозможен без глубокой трансформации как системы профобразования, так и самих производственных процессов. Повышение уровня заработной платы должно сопровождаться качественным улучшением трудовых навыков и компетенций, что ставит перед системой профессионального образования новые вызовы и задачи [2].

Решение этих масштабных задач требует консолидированных усилий государства и бизнеса, что и нашло свое отражение в актуальной политической повестке. Как было отмечено в ходе заседания президиума Госсовета в апреле 2023 г., Президентом России было дано поручение Правительству в сжатые сроки разработать пакет поддерживающих мер. Их цель – стимулировать опережающий рост в обрабатывающем секторе, что подразумевает развертывание выпуска жизненно важной продукции, наращивание степени переработки сырья, а также создание и внедрение

инновационных продуктов и технологических решений [3].

Позже на заседании Совета по стратегическому развитию и национальным проектам (август 2023 г.) Председатель Правительства выделил в качестве приоритета создание эффективного рынка труда, без которого невозможна реализация политики импортозамещения. Он отметил, что невзирая на исторически минимальную безработицу, в ряде отраслей сохраняется острая нехватка квалифицированных специалистов. Данная проблема была охарактеризована как серьезное препятствие для устойчивого экономического развития в долгосрочной перспективе [4]. В связи с этим подготовка необходимых кадров была определена в качестве одного из ключевых направлений работы.

Для понимания текущего состояния и перспектив развития системы высшего образования полезно обратиться к опыту Советского Союза. В советскую эпоху существовали различные типы вузов, дифференцированные по основным направлениям деятельности и масштабу решаемых задач. Среди них выделялись: 1) многопрофильные классические университеты, основной задачей которых была подготовка научных кадров, преподавателей для других образовательных учреждений и региональных управленцев; 2) специализированные отраслевые вузы, обеспечивавшие кадрами конкретные отрасли народного хозяйства (такие как транспортные инженерные институты или региональные авиационные учебные заведения), занимавшиеся научно-исследовательскими разработками для промышленности национального масштаба и оказывавшими методическое сопровождение другим специализированным учебным заведениям; 3) высшие учебные заведения, чье создание было обусловлено территориальной и отраслевой спецификой, фокусировали свою деятельность на подготовке кадров для ключевых сфер экономики и социальной жизни конкретного региона (к их числу относились, например, институты педагогического, медицинского и политехнического профиля). Учебные заведения первого типа концентрировались на подготовке научных кадров, в то время как вторые были нацелены на создание новых тех-

нологий. Задачей же третьих являлось формирование корпуса высококлассных специалистов, способных эффективно применять эти технологии на практике.

Начиная с середины 90-х гг. прошлого века отечественная система высшего образования непрерывно подвергается структурным преобразованиям, что существенно трансформирует сложившиеся представления о функциональной роли университетов и достигаемых ими результатах. К рубежу 2000-х гг. принятые государством меры по модернизации унаследованной от советского периода образовательной модели привели к формированию ряда институциональных вызовов. Среди них эрозия исторически сложившейся отраслевой и статусной дифференциации вузов, а также возникновение избыточного предложения на рынке труда обладателей дипломов, чья квалификация не соответствует реальным запросам экономики, оказались наиболее острыми.

В ответ на эти вызовы были инициированы процессы внутренней стратификации образовательных организаций по критериям качества и уровню предоставляемых программ. Сформировалась группа ведущих университетов, ориентированных на выполнение стратегических задач: развитие научного потенциала, укрепление позиций в международных рейтингах, стимулирование регионального развития. К данной категории были отнесены национальные исследовательские и федеральные университеты, а также участники программы «5-100». Параллельно предпринимались шаги по разделению вузов по профилю подготовки – на академический и прикладной.

Тем не менее эффективность указанных мер остается ограниченной. Ключевая проблема заключается в отсутствии четких ориентиров кадровой потребности экономики: не определено, специалисты каких профилей, в каком количестве и с каким набором компетенций должны готовиться отечественной высшей школой. Существующие подходы к формированию контрольных цифр приема и образовательных стандартов в значительной степени опираются на международные образцы, а не на реальные потребности национальной промышленности, социальной сферы и технологического развития [5]. Данная проблема отра-

жает необходимость переосмысления подходов к подготовке кадров в высших учебных заведениях, учитывая актуальные вызовы и потребности российской экономики.

Указанные трансформационные процессы, сохраняющие свою актуальность в настоящее время, отличаются внутренней неоднородностью и содержательной противоречивостью, что позволяет хронологически разделить их на два обособленных этапа. Первый этап, завершившийся к началу 2010-х гг., хронологически совпал с интеграцией России в Болонский процесс. Согласно официальной риторике, ключевой целью реформ на данном этапе являлась адаптация советской модели высшего образования к изменившимся социально-экономическим и политическим условиям, а также ее максимальное сближение с западными системами университетской подготовки.

Задачи первой фазы реформирования были формально реализованы: ее результаты закреплены в нормативно-правовой базе, а последующая рефлексия вызванных ими системных дисфункций заложила основу для перехода ко второму этапу преобразований. К ключевым последствиям первоначального этапа следует отнести деструкцию исторически сложившейся отраслевой дифференциации вузов, сопровождавшуюся ростом их количества, доминированием универсальной модели университета и нарастающим дисбалансом между содержанием образовательных программ и актуальными потребностями рынка труда.

Современный этап реформ, разворачивающийся в настоящее время, характеризуется критическим переосмыслением традиционных представлений о миссии, функциях и роли вузов в обществе. Его идеологическое обоснование включает такие компоненты, как повышение качества образования, преодоление институциональной изоляции университетов от реального сектора экономики, адаптация к рыночным механизмам функционирования, учет возрастающей неопределенности и динамики конъюнктуры рынка труда, а также поиск моделей устойчивого развития в условиях сокращения бюджетного финансирования. Кроме того, в рамках данного этапа осуществляется

попытка адаптации образовательных программ к макросдвигам в глобальной и национальной экономике, связанным с переходом к сервисной и цифровой моделям, а также экономике, основанной на знаниях.

Однако эффективность этой адаптации сталкивается с системной проблемой, унаследованной от прошлых лет: в современной России прослеживается значительная диспропорция в профессиональной структуре выпускников вузов. Преобладают представители управленческих специальностей, таких как менеджеры, экономисты и юристы, в то время как ощущается острый недостаток квалифицированных кадров в ключевых производственных отраслях и сельском хозяйстве. Дефицит инженерных и конструкторских специалистов, а также высокопрофессиональных рабочих кадров создает значительные трудности для развития экономики страны. В свою очередь, несмотря на обширные знания и навыки, которыми обладают представители гуманитарных специальностей, они не способны самостоятельно производить продовольственную продукцию и товары легкой промышленности, жизненно необходимые для существования населения. Более того, они не в состоянии разработать и внедрить в производство даже простейшие технические устройства, такие как коммуникационные средства, которые стали неотъемлемой частью современного быта и профессиональной деятельности. Следует подчеркнуть, что выпускники вузов, получившие образование в областях управления, менеджмента и экономики, играют важную роль в улучшении управленческих практик, внедряя методы стратегического планирования, оптимизируя бизнес-процессы и улучшая корпоративную культуру. Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность компаний и укрепляет их позиции на рынке.

Согласно исследованиям российских социологов В.В. Щербина и Е.П. Поповой, российские высшие учебные заведения утратили способность обеспечивать экономику квалифицированными кадрами высокого уровня. Современные критерии оценки эффективности работы университетов, применяемые стандарты и принципы формирования образовательных программ указывают на трансформа-

цию их основной миссии: вузы все больше ориентируются на предоставление образовательных услуг студентам, рассматривая последних в качестве ключевых заказчиков своей деятельности. Такая тенденция делает образовательные продукты вузов менее востребованными среди работодателей и стимулирует создание специализированных структур на базе крупных производственных компаний, которые берут на себя функции подготовки профессиональных кадров. В результате происходит разрушение системы высшего образования как института, обеспечивающего выполнение ряда важных социальных функций и служащего фундаментом для научного прогресса. Ни корпоративные университеты, ни прочие аналогичные структуры не способны полноценно заменить традиционные вузы в выполнении указанных ролей [5].

Однако в последние годы в стране значительно сократилось внедрение отечественных инновационных разработок в промышленность. Российское производственное производство трансформируется в сборочные цеха западных и восточных автоконцернов, где природные ресурсы эксплуатируются бесконтрольно и неэффективно, не принося значимой пользы обществу и государству. Технологический процесс направлен преимущественно на создание дешевых и низкосортных пищевых продуктов, зачастую оказывающих негативное воздействие на здоровье потребителей. Несмотря на богатство природными ресурсами, страна находится в положении, сопоставимом с развивающимися государствами Юго-Восточной Азии, что обусловлено отсутствием стратегического интереса государства к развитию внутреннего производственного потенциала. Для преодоления сложившейся ситуации и восстановления статуса передового индустриального государства с последующим переходом к постиндустриальному необходимы следующие меры:

1. С использованием государственных финансовых и идеологических инструментов обеспечить повышение престижа педагогических, научных и инженерных профессий в сжатые сроки.

2. Запустить и модернизировать исследовательские институты и инновационные цен-

тры, предоставив будущим специалистам возможности для профессионального роста и достойной оплаты труда.

3. Расширить применение классических образовательных принципов, направленных на формирование широкого кругозора и универсальных компетенций у выпускников высших учебных заведений.

4. Стимулировать непрерывное образование и приобретение дополнительных знаний, включая междисциплинарные области, аналогично подходам, применяемым в странах с высоким уровнем технологического развития, таких как Япония.

5. Внедрить согласованное планирование работы производственных предприятий, конструкторских бюро, социальных учреждений и образовательных организаций, обеспечив координацию всех элементов национальной экономической системы.

На рисунке представлена динамика реального ВВП России за период 1991–2023 гг. Проведенный анализ показывает, что средний годовой прирост ВВП за весь рассматриваемый период составил около 1%, а в интервале с 2019 по 2023 г. этот показатель увеличился до 1,34%. Такие цифры свидетельствуют о том, что качественные изменения в технологиче-

ском оснащении и производственной структуре не произошли. Экономическая система продолжает сталкиваться с регулярными кризисами и структурными изменениями, происходящими на фоне значительного разрыва в темпах технологического прогресса. Они происходят на фоне, с одной стороны, неравномерных трансформаций в технологиях (производительность электронных устройств за последние десятилетия выросла на много порядков, а производительность труда в материальном производстве и сфере услуг не выросла и в 2 раза, с другой – возрастающих социальных противоречий [6].

Столь низкие темпы экономического роста, особенно на фоне декларируемых целей по технологическому суверенитету и импортозамещению, являются индикатором глубоких структурных проблем. Одна из ключевых причин этой стагнации – накопленный дисбаланс между структурой подготовки кадров в системе высшего образования и реальными потребностями производственного сектора.

Сложившаяся модель экономики, ориентированная в основном на сырьевой экспорт, не создает достаточного спроса на высококвалифицированных инженеров, конструкторов и исследователей. В свою очередь, вузы, будучи

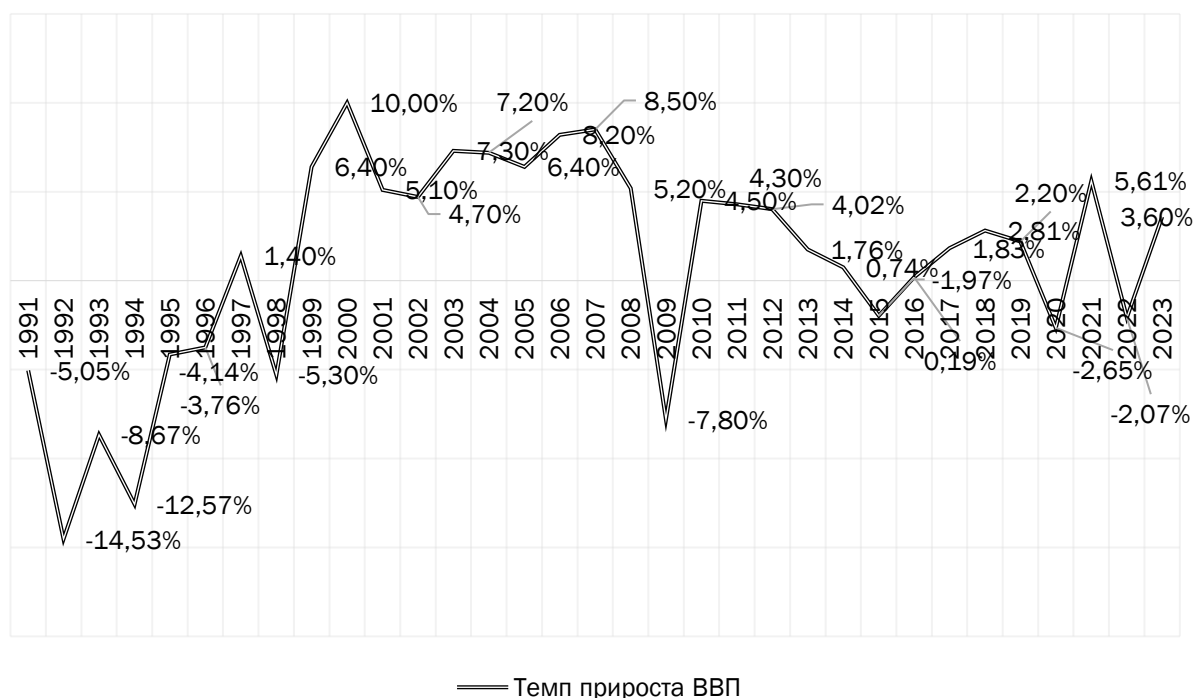


Рис. Темп прироста ВВП в России за период с 1991 по 2023 г.

оторванными от реальных запросов промышленности, массово выпускают менеджеров, экономистов и юристов, чьи компетенции не трансформируются в прямой прирост производительности труда в высокотехнологичных отраслях. Это создает порочный круг: низкий технологический уровень экономики не требует качественного инженерного образования, а его отсутствие блокирует переход к более сложной, наукоемкой экономической модели. Разорвать эту замкнутую систему возможно только через сознательные усилия по синхронизации образовательной и промышленной политики, что особенно актуально в современных условиях.

В частности, для решения задач социально-экономического развития России как независимого суверенного государства в условиях нарастания геополитэкономических [7] противоречий требуются темпы экономического роста, приближающиеся к 10% и выше (аналогичные показатели позволили Китаю сократить разрыв и достичь уровня ведущих мировых экономик) [8]. Достижение столь высоких показателей предполагает изменения не только в экономической политике, но и в самой системе производственных отношений.

Система высшего образования оказывает комплексное воздействие на производственные отношения, влияя на различные аспекты социально-экономической жизни общества. Одним из ключевых элементов этого воздействия является формирование человеческого капитала, который включает знания, навыки и компетенции работников. Высокообразованные специалисты обладают способностью повышать производительность труда, внедряют новые технологии и улучшают производственные процессы, что ведет к росту эффективности предприятий.

Кроме того, высшие учебные заведения выступают центрами научных исследований и разработок, результаты которых могут приводить к созданию новых продуктов, процессов и технологий, меняющих структуру производства и способы ведения бизнеса. Это стимулирует инновационную активность и модернизацию производственного сектора.

Параллельно с этим происходит изменение структуры занятости: увеличивается доля

работников умственного труда, тогда как спрос на неквалифицированный труд снижается. Это сопровождается трансформацией характера трудовых отношений, где возрастают требования к творческим способностям, аналитическому мышлению и командной работе.

Обсуждение

Высшее образование служит важным инструментом социальной мобильности, предоставляя доступ к более престижным и высокооплачиваемым профессиям, что способствует изменениям в социальной структуре общества и характере производственных отношений. Университеты также поддерживают предпринимательские инициативы, способствуя созданию новых рабочих мест и диверсификации экономики.

Таким образом, система высшего образования воздействует на рынок труда, изменяя баланс спроса и предложения, и вынуждает работодателей адаптироваться к новым требованиям и условиям труда. Государственная образовательная политика, регулирующая стандарты и направления подготовки кадров, также определяет вектор развития ряда секторов экономики, оказывая непосредственное влияние на производственные отношения. Высшее образование становится ключевым фактором перехода к высокотехнологичной и инновационной экономике, обеспечивая необходимые ресурсы для устойчивого экономического роста и структурных преобразований в производственном секторе. Оно оказывает значительное влияние на систему производственных отношений, затрагивая различные аспекты социально-экономической жизни общества. Далее будут обозначены основные направления этого влияния:

1. Воспроизводство квалификационно-образовательного потенциала. Одной из фундаментальных функций системы высшего образования выступает систематическое воспроизводство и накопление интеллектуально-профессионального потенциала общества. Формируя у будущих специалистов комплекс теоретических знаний, практических компетенций и навыков аналитической деятельности, вузы непосредственно воздействуют на качественные характеристики трудовых ресурсов.

Как подчеркивает в своих работах А.В. Бузгалин, экстенсивный путь увеличения выпуска продукции, например сельскохозяйственной, за счет наращивания численности занятых является менее эффективным по сравнению с интенсивным, основанным на привлечении узкого круга высококвалифицированных специалистов, способных к генерации инновационных решений. Концентрация усилий на разработке и внедрении научно обоснованных методов ведения хозяйства позволяет достичь многократного повышения результативности при минимальных затратах человеческих ресурсов.

2. Генерация инновационной активности. Университеты исторически сложились как ключевые центры генерации фундаментального и прикладного знания. Осуществляемая в их стенах научно-исследовательская деятельность инициирует создание прорывных технологий, принципиально новых продуктов и кардинально усовершенствованных производственных процессов, что в конечном итоге трансформирует отраслевую структуру экономики и модели ведения бизнеса.

3. Трансформация отраслевой структуры занятости. Расширение масштабов подготовки лиц с высшим образованием закономерно приводит к прогрессирующим изменениям в структуре рынка труда. Наблюдается устойчивая тенденция к росту доли работников, занятых интеллектуальным трудом, при одновременном сокращении спроса на малоквалифицированную рабочую силу. Данный сдвиг обуславливает эволюцию трудовых отношений, в системе которых возрастает премирование творческих и аналитических способностей индивидов, а также их умения эффективно функционировать в рамках коллективной деятельности.

4. Совершенствование корпоративного управления. Выпускники экономических и управленческих направлений подготовки выступают агентами трансфера современных управленческих технологий в реальный сектор экономики. Ими осуществляется имплементация инструментов стратегического планирования, реинжиниринг бизнес-процессов и целенаправленное формирование корпоративной культуры, что в совокупности способствует по-

вышению операционной эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

5. Обеспечение социального лифтинга. Институт высшего образования выполняет критически важную функцию канала вертикальной мобильности. Обеспечивая доступ к высокостатусным и высокооплачиваемым профессиональным позициям, он создает условия для смягчения социального неравенства и изменения стратификационной структуры общества, что оказывает непосредственное влияние на характер производственных отношений.

6. Стимулирование предпринимательской инициативы. Современные университетские комплексы активно развивают программы, направленные на поддержку малого инновационного предпринимательства и стартап-проектов. Подобные инициативы вносят существенный вклад в формирование благоприятной предпринимательской среды, создание новых рабочих мест и диверсификацию национальной экономики.

7. Модификация конъюнктуры рынка труда. Рост предложения на рынке образовательных услуг и увеличение числа дипломированных специалистов оказывают существенное давление на рынок труда, вынуждая работодателей к пересмотру квалификационных требований, адаптации систем мотивации и оптимизации условий трудовых контрактов.

8. Реализация государственной отраслевой политики. Посредством разработки образовательных стандартов и реализации программ целевой подготовки кадров государство оказывает прямое влияние на формирование профессионально-квалификационного профиля, тем самым активизируя развитие приоритетных секторов экономики и модифицируя сложившийся тип производственных отношений.

Заключение

Проведенное исследование позволяет констатировать, что современная российская система высшего образования переживает глубокий системный кризис. Его суть заключается в фундаментальном противоречии между декларируемыми целями подготовки высококвалифицированных кадров и реальными ре-

зультатами ее деятельности, что проявляется в структурных диспропорциях на рынке труда и несоответствии компетенций выпускников запросам экономики.

Ключевой причиной сложившейся ситуации является разрушение дифференцированной советской модели вузов, которая эффективно сочетала подготовку исследователей, инженеров-разработчиков и высококвалифицированных пользователей технологий. Некритическое заимствование западных стандартов в рамках Болонского процесса привело к унификации системы, ее ориентации на сиюминутный рыночный спрос абитуриентов и окончательному отрыву от стратегических потребностей национальной экономики. Результатом стало формирование рынка труда с переизбытком специалистов в сферах управления, экономики и юриспруденции при острой нехватке инженерно-технических кадров и рабочих профессий высшей квалификации.

В условиях нарастающих технологических вызовов, перехода к экономике, основанной на знаниях, и геополитэкономической изоляции преодоление кризиса требует смены образовательной парадигмы. На смену модели «человека-исполнителя» должна прийти модель «человека-творца», способного к инновационной деятельности и непрерывному обучению. Центральным элементом новой системы должна стать тесная интеграция образования

с реальными запросами промышленности и стратегическими целями государства, направленными на достижение технологического суверенитета.

Таким образом, преодоление системного кризиса высшего образования невозможно без комплекса скоординированных мер государственной политики. Среди приоритетных направлений можно выделить:

- ◆ сознательное восстановление дифференциации вузов по типам (исследовательские, отраслевые, прикладные) с четким заказом на подготовку кадров;
- ◆ кардинальное повышение престижа и экономической привлекательности инженерно-технических и рабочих профессий;
- ◆ пересмотр образовательных стандартов в сторону усиления фундаментальной подготовки и формирования широкого междисциплинарного кругозора;
- ◆ создание правовых и организационных механизмов для прямой интеграции вузов с промышленными предприятиями и научными центрами.

Только такая комплексная трансформация позволит высшей школе России вновь занять центральное место в процессах развития, обеспечивая подготовку квалифицированной рабочей силы для устойчивого экономического роста и укрепления национальной безопасности.

Список источников

1. Адлер Ю.П., Шпер В.Л. Образование в XXI в.: проблемы, перспективы, решения // Качество и жизнь. 2015. № 4. С. 37–45.
2. Пленарное заседание Петербургского международного экономического форума // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/71445> (дата обращения: 12.08.2025).
3. Заседание Президиума Государственного Совета // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/deliberations/70860> (дата обращения: 12.08.2025).
4. Заседание Совета по стратегическому развитию и национальным проектам // Президент России : официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/72084> (дата обращения: 12.08.2025).
5. Щербин В.В., Попова Е.П. Вуз вне системы профессиональной подготовки специалистов как итог многолетних реформ российского высшего образования // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2020. № 3. С. 622–635.
6. Пороховский А.А. Цифровизация и производительность труда // США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. Т. 49, № 8. С. 5–24.
7. Desai R. Geopolitical Economy. After USA Hegemony, Globalization and Empire. London : Pluto Press. 2013. 328 p.

8. Альтернативы стагнации российской экономики: новый геополитэкономический контекст / И.М. Теняков, К.А. Хубиев, Д.Б. Эпштейн, А.В. Заздравных // Terra Economicus. 2022. № 20 (2). С. 40–58. doi:10.18522/2073-6606-2022-20-2-40-58.

References

1. Adler Yu.P., Shper V.L. Education in the 21st century: problems, prospects, solutions // Quality and Life. 2015. No. (4). Pp. 37–45.
2. Plenary meeting of the St. Petersburg International Economic Forum // The President of Russia : official website. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/71445> (date of access: 12.08.2025).
3. Meeting of the Presidium of the State Council // The President of Russia : official website. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/deliberations/70860> (date of access: 12.08.2025).
4. Meeting of the Council for Strategic Development and National Projects // The President of Russia : official website. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/72084> (date of access: 12.08.2025).
5. Shcherbin V.V., Popova E.P. University outside the system of professional training as an outcome of long-term reforms of Russian higher education // Bulletin of the RUDN University. Series: Sociology. 2020. No. 3. Pp. 622–635.
6. Porokhovskii A.A. Digitalization and labor productivity // USA & Canada: Economics, Politics, Culture. 2019. Vol. 49, No. 8. Pp. 5–24.
7. Desai R. Geopolitical Economy. After USA Hegemony, Globalization and Empire. London : Pluto Press. 2013. 328 p.
8. Alternatives to the stagnation of the Russian economy: a new geo-economic context / I.M. Tenyakov, K.A. Khubiev, D.B. Epstein, A.V. Zazdravnykh // Terra Economicus. 2022. No. 20 (2). Pp. 40–58. doi:10.18522/2073-6606-2022-20-2-40-58.

Информация об авторе

Ю.О. Андрианова – ассистент Кафедры экономической теории Факультета международных экономических отношений Финансового университета.

Information about the author

Yu.O. Andrianova – assistant of the Department of Economic Theory at the Faculty of International Economic Relations of the Financial University.

Статья поступила в редакцию 29.09.2025; одобрена после рецензирования 29.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 29.09.2025; approved after reviewing 29.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Научная статья

УДК 332.1

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-20-30

Влияние технологического суверенитета на региональную промышленную специализацию

Сергей Евгеньевич Афонин

МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия, afonins1307@rambler.ru

Аннотация. Новое, принципиально изменившееся политико-экономическое положение России после 2022 г. формирует жесткие императивы для перестройки всей системы экономических отношений. Сложившаяся ситуация фактически обозначила исчерпанность прежней модели, критически зависимой от импорта технологий. На смену ей сформулирована стратегическая цель – построение полноценного технологического суверенитета страны с особым акцентом на базовый сектор национальной экономики, а именно промышленность. Влияние курса на технологическую самостоятельность на региональное промышленное развитие приобретает фундаментальное значение. Введенные ограничения на трансфер технологий поставили многие отрасли в ситуацию вызова, требуя немедленной адаптации и поиска альтернативных решений. Возникающий дефицит в доступе к передовым иностранным разработкам и компонентам создает риски торможения инновационного процесса на местах. Это, в свою очередь, может негативно отразиться на долгосрочных перспективах развития регионов, подорвать конкурентоспособность их промышленных предприятий, усложнить задачи повышения операционной эффективности и оптимизации производственных издержек. В свете этих вызовов особую актуальность приобретает задача количественной и качественной оценки степени влияния санкционных ограничений в технологической сфере на динамику промышленного развития регионов с обязательным учетом их сложившейся отраслевой специализации. Необходимо понимать, какие субъекты федерации и какие промышленные кластеры оказались наиболее уязвимы, а где, напротив, открываются окна возможностей для импортозамещения и формирования новых компетенций.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, опросы, передовые производственные технологии, регионы России, специализация регионов, статистика, статистические наблюдения, технологический суверенитет

Основные положения:

- ♦ промышленная специализация региона является ключевым фактором, определяющим его уязвимость к санкциям и уровень технологического суверенитета;
- ♦ регионы с сырьевой специализацией (добыча, энергетика) более зависимы от импорта технологий и сильнее страдают от санкционных ограничений;
- ♦ регионы с развитой обрабатывающей промышленностью демонстрируют более высокий технологический суверенитет и большую устойчивость к санкциям;
- ♦ политика импортозамещения и технологического суверенитета должна быть тесно увязана со структурной перестройкой экономики регионов в сторону обрабатывающих, высокотехнологичных отраслей.

Для цитирования: Афонин С.Е. Влияние технологического суверенитета на региональную промышленную специализацию // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 20–30. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-20-30.

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

Original article

The impact of technological sovereignty on regional industrial specialization**Sergey E. Afonin**

MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia, afonins1307@rambler.ru

Abstract. The new, fundamentally changed political and economic situation of Russia after 2022 produces strict imperatives for restructuring the entire system of economic relations. The current situation has actually marked the exhaustiveness of the previous model, which was critically dependent on technology imports. To replace it a strategic goal has been formulated – building full technological sovereignty of the country with a special focus on the basic sector of the national economy, specifically the industry. The impact of the course on technological autonomy on regional industrial development is of fundamental importance. The restrictions imposed on technology transfer have put many industries in a situation of challenge, requiring immediate adaptation and the search for alternative solutions. The emerging shortage in access to advanced foreign developments and components creates risks of slowing down the innovation process in the field. This, in turn, can negatively affect long-term development prospects of the regions, undermine competitiveness of their industrial enterprises, complicate the tasks of increasing operational efficiency and optimizing production costs. In the light of these challenges, the task of quantitative and qualitative assessment of the degree of influence of sanction restrictions in the technological sphere on the dynamics of industrial development of regions is crucial, taking into account their established industry specialization. It is necessary to understand which entities of the Russian Federation and which industrial clusters have turned out to be the most vulnerable, and where, on the contrary, windows of opportunity for import substitution and formation of new competencies are opening up.

Keywords: correlation and regression analysis, surveys, advanced manufacturing technologies, regions of Russia, regional specialization, statistics, statistical observations, technological sovereignty

Highlights:

- ◆ the industrial specialization of a region is a key factor determining its vulnerability to sanctions and the level of technological sovereignty;
- ◆ the regions with raw material specialization (mining, energy) are more dependent on technology imports and suffer more from sanction restrictions;
- ◆ the regions with a developed manufacturing industry demonstrate higher technological sovereignty and greater resistance to sanctions;
- ◆ the policy of import substitution and technological sovereignty should be closely linked to the structural restructuring of the regional economy towards manufacturing and high-tech industries.

For citation: Afonin S.E. The impact of technological sovereignty on regional industrial specialization // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 20–30. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-20-30.

Введение

Беспрецедентное санкционное давление на Россию с 2022 г. в трансграничном обмене сырьем, товарами и, прежде всего, технологиями поставило экономику перед лицом необходимости срочных мер по ускорению и расширению программ импортозамещения. Осо-

бенно чувствительным был разрыв обмена современными технологиями, что актуализировало задачи по повышению уровня технологического суверенитета, который, в свою очередь, является продолжением и ключевым элементом государственного суверенитета, позволяющим проводить независимую эконо-

мическую политику на внутреннем и внешнем рынках, в цепочках создания глобальной добавленной стоимости.

Уход западных компаний с российского рынка усугубил ситуацию в технологическом плане, особенно в направлениях, где их присутствие было наиболее заметно [1]. Поэтому основной задачей в настоящее время является определение наиболее актуальных направлений в технологической политике страны для снижения зависимости от импорта в ключевых областях [2; 3].

Как считает М.Н. Руденко и Д.А. Баландин, именно политика импортозамещения является положительным фактором экономического развития в условиях существующих международных дискриминационных ограничений [4]. И научно-технический аспект здесь не является исключением, поскольку именно он обеспечивает инновационные процессы, выступающие основой самого процесса импортозамещения.

Технологический суверенитет при общей прозрачности смысла термина является достаточно дискуссионной величиной, трудно измеримой простыми или интегральными величинами [5; 6]. Например, И.П. Довбий с соавторами проводит параллели между суверенитетом в технологиях и инновационной деятельностью, промежуточным итогом которой является количество выданных патентов на изобретения [7]. То есть патентная активность (и, как предшествующий этап, – инновационная активность организаций), численность научно-исследовательского персонала – все эти индикаторы представляются автором как ключевые в вопросе определения и расчета величины суверенитета в технологиях.

Конечно, такое статистическое наполнение термина не лишено смысла, поскольку именно инновации и патенты являются источником применяемых на производстве технологий – в терминологии автора они представляют собой совокупность макротехнологий, обеспечивающих единство производственного и технологического процессов. Однако так нельзя непосредственно измерить уже достигнутую ступень или уровень технологического суверенитета, а лишь косвенно описать его предпосылки и представить некоторые его

стороны. Задача количественного выражения технологического суверенитета страны или региона требует более конкретного и одновременно более простого решения.

Работы Н.А. Егиной [8], И.А. Рождественской, А.И. Кабалинского [9], Е.Е. Савченко [10] находятся примерно в том же ключе – определения технологического суверенитета через инновации, расходы на НИОКР, патентную работу, товарную долю импорта высокотехнологичной продукции, спрос на оборудование и технологии, а также аналогичные по содержанию и смысловому наполнению индикаторы. Однако, как можно заметить, все используемые в перечисленных работах индикаторы снова лишь косвенным образом свидетельствуют скорее о потенциале и некоторых промежуточных аспектах, чем об общем достигнутом уровне суверенитета в технологиях. И это по-прежнему оставляет открытым вопрос его количественного измерения.

Н.А. Егина, кроме того, видит необходимым в сложившейся политико-экономической ситуации развитие системного подхода в промышленной политике регионов, так как считает региональную базу основой для формирования технологического суверенитета как продолжения промышленного развития регионов. То есть связывает технологический суверенитет и региональную промышленную специализацию. В этом же направлении находится работа А. Korhov, который подчеркивает важность оценки промышленных систем на региональном уровне в условиях необходимости достижения национального технологического суверенитета [11].

Е.А. Шамова и Ю.Г. Мыслякова предлагают свою методику оценки на основе вычисления доли высоко- и среднетехнологичного промышленного импорта в ВРП региона [12]. Однако при использовании такого неясно, насколько импорт относится к потреблению именно этого региона. Очевидным и очевидно ошибочным является результат, когда Москва выступает лидером этого рейтинга, являясь финансовым и торговым центром страны, формируя почти половину всего объема такого импорта. Следовательно, такой подход некорректен в вопросе измерения технологического суверенитета страны.

Н.В. Правдина обращается к методике Европейского совета по международным отношениям по расчету интегрального индекса суверенитета [13]. Индекс основан на комплексе показателей, включая экономику, здоровье населения, миграционные процессы и т.п. Собственно технологии выступают лишь частью общего интегрального показателя, что делает его зависимым от ряда нетехнологических статистических индикаторов. Конечно, технологическая часть индекса суверенитета достаточно объемна и включает в себя расчет 65 отдельных показателей, каждому из которых присваивается определенное количество баллов. Но его применимость к российским условиям, особенно в разрезе регионов, представляется невозможной по причине отсутствия подобных статистических рядов. К тому же расчет на базе нескольких десятков показателей непрозрачен и не отражает корреляцию между первичным индикатором и целевой переменной величиной, т.е. неясен реальный вклад каждой составляющей в интегральный показатель. А для каждого конкретного региона он может быть разным.

В контексте региональных сопоставлений Н.В. Правдина разделяет группы показателей на 3 направления: промышленный, технологический и цифровой суверенитет, выделяя, таким образом, цифровые технологии из общей массы инноваций. Интегральная оценка суверенности региона в этих отношениях представляет собой сумму индикаторов, в принципе повторяющихся из исследования к исследованию. Использование импортных технологий в данном случае также никак не отражается, не говоря уже о качественной стороне их важности для организаций.

Все перечисленные исследования имеют один общий недостаток – они не представляют готового решения по количественному измерению технологического суверенитета в каком-то числовом выражении. Поэтому научная новизна текущей работы заключается в закрытии пробела в данном направлении: исследование содержит числовое решение в виде доли компаний в регионе, критически зависимых от импорта технологий. Такой подход позволяет наглядно провести сравнительный анализ технологического суверенитета в регио-

нальном выражении и произвести с этим показателем необходимые вычисления по поиску зависимых от него величин.

Методы

В текущей работе используется оригинальный подход для оценки влияния технологического суверенитета на промышленную специализацию регионов. Как следует из задачи, необходимо, прежде всего, измерить и степень технологического суверенитета, и предметно отразить промышленную специализацию регионов.

Само по себе понятие суверенитета подразумевает одновременно обратное понятие – некую меру зависимости от импорта, в нашем случае зависимости от импорта технологий. И рассчитать ее какими-то аналитическими методами, особенно в региональном разрезе – задача нетривиальная. Единственным приемлемым вариантом расчета является представление регионального технологического суверенитета через долю организаций, для которых ограничение импорта технологий вследствие санкций 2022 г. оказалось критически важным фактором деятельности и технологического развития. Это позволяет учесть в первую очередь важность этих технологий вне зависимости от их количества и времени использования. Это очень важный момент в контексте исследования, поскольку не всегда количественное измерение (в том числе в денежном выражении) может объективно выразить степень зависимости от импорта технологий (обратного по смыслу технологическому суверенитету).

Делается это следующим образом: в итогах статистических наблюдений Росстата по форме № 1-технология [14] за 2024 г. есть массив данных опросов организаций по оценке факторов, препятствующих внедрению передовых производственных технологий (ППТ). Организациям предлагается 5 вариантов ответов на 19 вопросов, каждый из которых касается различных аспектов технологического развития организации. Вопросы различного характера: от кадровых и финансовых аспектов до технологических и нормативно-правовых. В частности, для текущего исследования представляет основной интерес массив от-

ветов на вопрос, являются ли нормативно-правовые ограничения доступа (т.е. санкции) к технологиям за рубежом фактором, препятствующим внедрению ППТ в деятельности организации. 5 вариантов ответов выглядят так:

- 1 – фактор незначительный;
- 2 – значительный;
- 3 – основной или решающий;
- 4 – ответ затруднителен;
- 5 – фактор отсутствует.

С точки зрения оценки технологического суверенитета собственно независимость от импорта технологий характеризуется ответами 1, 4 или 5. Соответственно, ответы 2 и 3 характеризуют высокую степень зависимости компании от импорта технологий или, другими словами, отсутствие технологического суверенитета. Доля суммы ответов 2 и 3 в процентном выражении позволяет представить показатель в аналитическом выражении, доступном для дальнейших сравнений. Также по отдельности можно выделить доли ответов 3 и 5.

Всего в опросе в 2024 г. участвовало 15 533 организации, использующие в своей деятельности передовые производственные технологии. Выборка считается репрезентативной для задач текущего исследования, а представление итогов статобследования в региональном разрезе позволяет исчерпывающе оценить уровень технологического суверенитета отдельных субъектов федерации. Соответственно, в данном случае в работе применяется опросный метод оценки регионального технологического суверенитета.

Со стороны показателей региональной промышленной специализации выступает структура производства в регионах в разрезе:

- ◆ добычи полезных ископаемых;
- ◆ обрабатывающих производств;
- ◆ энергетики.

Сектор водоснабжения и водоотведения отражать нецелесообразно, поскольку ни для одного региона это направление не является ни основной специализацией, ни хотя бы вторым по значимости направлением промышленного производства.

Таким образом, в процессе оценки влияния технологического суверенитета на промышленную специализацию регионов в качестве оценки специализации выступают 3 мас-

сива показателей. Каждый из них выражается как в абсолютных величинах, так и в выражении на душу населения. Данные позаимствованы из раздела Росстата «Социально-экономические показатели» [15].

Как свидетельствует Г.А. Хмелева, политика обеспечения технологического суверенитета региона должна учитывать конкурентные преимущества, в том числе отраслевую специализацию [16]. С.Н. Растворцева, Я.Т. Куга подтверждают мнение о том, что специализация региона является следствием некоего комплекса преимуществ территориального и иного характера [17]. Но в таком контексте представляет интерес, а есть ли это конкурентное преимущество на практике? Есть ли действительно связь между отраслевой специализацией и технологическим суверенитетом? Ответ на этот вопрос можно получить путем корреляционно-регрессионного анализа массивов данных по суверенитету (в определенном выше виде) и по отраслевой специализации регионов.

Таким образом, исследование использует метод корреляционно-регрессионного анализа нескольких массивов показателей в региональном разрезе, один из которых – не встречающийся в отечественной научной практике (опирающийся на опросный метод – переменные Y1...Y3). Это показатели:

- ◆ доля организаций, оценивших фактор санкций, препятствующий внедрению передовых производственных технологий по регионам Российской Федерации на среднем и решающем уровне (сокращение в работе – Y1);
- ◆ доля организаций, оценивших фактор санкций, препятствующий внедрению передовых производственных технологий по регионам Российской Федерации на основном или решающем уровне (Y2);
- ◆ доля организаций, оценивших фактор санкций, препятствующий внедрению передовых производственных технологий по регионам Российской Федерации на уровне «данный фактор отсутствует» (Y3);
- ◆ объем промышленного производства в целом (X1);
- ◆ объем промышленного производства в расчете на душу населения (X2);
- ◆ объем промышленного производства по отрасли добычи полезных ископаемых (X3);

♦ объем промышленного производства по отрасли добычи полезных ископаемых в расчете на душу населения (X4);

♦ объем промышленного производства по отрасли обрабатывающих производств (X5);

♦ объем промышленного производства по отрасли обрабатывающих производств в расчете на душу населения (X6);

♦ объем промышленного производства по отрасли обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (X7);

♦ объем промышленного производства по отрасли обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха в расчете на душу населения (X8);

♦ доля промышленного производства по отрасли добычи полезных ископаемых в общем объеме промышленного производства, % (X9);

♦ доля промышленного производства по отрасли обрабатывающих производств в общем объеме промышленного производства, % (X10);

♦ доля промышленного производства по отрасли обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха в общем объеме промышленного производства, % (X11).

Следует учесть, что невозможно точно определить индикатор импортозамещения, в том числе интегральный, который бы однозначно определял зависимость уровня импортозависимости и технологического суверенитета от промышленной специализации. Поэтому здесь не может быть высоких значений коэффициента корреляции в классическом понимании (то есть более 0,7 или даже более 0,5), а высокое качество моделей будет обусловлено наличием прямо или косвенно связанных индикаторов, фактически повторяющих друг друга.

Во-первых, невозможность достижения моделей с высокими коэффициентами корреляции связана со сложностью аналитического выражения собственно технологического суверенитета как такового; во-вторых, его зависимость от массы несвязанных факторов, влияющих на целевой индикатор; в-третьих, от инертности влияния одних показателей на другие. К тому же данные по регионам представ-

ляют из себя значительный числовой массив, а уже это изначально исключает возможность достижения высокого качества регрессионных моделей. Исходя из этих соображений в работе принято, что коэффициент корреляции более 0,2 считается удовлетворительным (средний уровень), более 0,35 – хорошим для описания качества представленных в работе моделей. Уровень статистической значимости не может превышать 0,05 для любого случая.

Таким образом, опросный метод используется для количественного измерения технологического суверенитета региона. Для определения региональной промышленной специализации используется описательный метод. Для определения взаимного влияния технологического суверенитета на региональную промышленную специализацию используется корреляционно-регрессионный анализ.

Результаты

Основные характеристики полученных регрессионных моделей представлены в таблице. Стоит отметить, что в таблице используются следующие сокращения параметров: коэффициент корреляции – R и уровень статистической значимости – F. Качество модели оценивается на основе указанных параметров с учетом высказанных выше соображений относительно количественных пределов оценки.

Как видно из результатов таблицы, наиболее высокое качество корреляционных моделей наблюдается между показателями технологического суверенитета (Y1...Y3) и показателями X10 и X11. Это логично, поскольку авторский индикатор доли организаций, оценивающих фактор санкций, представлен в относительном выражении в процентах, а влияющие переменные X10 и X11 также рассчитываются в процентном отношении. Также можно выделить качество моделей с переменной X6 (объем промышленного производства по отрасли обрабатывающих производств в расчете на душу населения).

Уравнения моделей с качеством на уровне среднего и выше приведены ниже.

Средний и решающий фактор санкций (Y1):

$$Y1 = -1,28 + 21,4X6; \quad (1)$$

$$Y1 = 41,1 + 1,28X10; \quad (2)$$

$$Y1 = 25,1 - 0,61X11. \quad (3)$$

Результаты корреляционно-регрессионного анализа влияния технологического суверенитета (массив данных Y) на региональную промышленную специализацию (массив данных X) за 2024 г.*

| Корреляция (модель) | R | F | Качество | Корреляция (модель) | R | F | Качество |
|---------------------|------|------|----------|---------------------|------|------|----------|
| Y1-X1 | 0,05 | 0,65 | Низкое | Y2-X7 | 0,10 | 0,37 | Низкое |
| Y1-X2 | 0,01 | 0,95 | Низкое | Y2-X8 | 0,14 | 0,21 | Низкое |
| Y1-X3 | 0,00 | 0,97 | Низкое | Y2-X9 | 0,01 | 0,92 | Низкое |
| Y1-X4 | 0,07 | 0,53 | Низкое | Y2-X10 | 0,21 | 0,05 | Среднее |
| Y1-X5 | 0,07 | 0,54 | Низкое | Y2-X11 | 0,48 | 0,00 | Хорошее |
| Y1-X6 | 0,24 | 0,02 | Среднее | Y3-X1 | 0,07 | 0,51 | Низкое |
| Y1-X7 | 0,04 | 0,70 | Низкое | Y3-X2 | 0,07 | 0,54 | Низкое |
| Y1-X8 | 0,06 | 0,56 | Низкое | Y3-X3 | 0,03 | 0,80 | Низкое |
| Y1-X9 | 0,12 | 0,26 | Низкое | Y3-X4 | 0,10 | 0,38 | Низкое |
| Y1-X10 | 0,23 | 0,03 | Среднее | Y3-X5 | 0,09 | 0,42 | Низкое |
| Y1-X11 | 0,24 | 0,03 | Среднее | Y3-X6 | 0,13 | 0,23 | Низкое |
| Y2-X1 | 0,12 | 0,28 | Низкое | Y3-X7 | 0,07 | 0,54 | Низкое |
| Y2-X2 | 0,01 | 0,94 | Низкое | Y3-X8 | 0,20 | 0,06 | Низкое |
| Y2-X3 | 0,11 | 0,30 | Низкое | Y3-X9 | 0,23 | 0,03 | Среднее |
| Y2-X4 | 0,07 | 0,53 | Низкое | Y3-X10 | 0,37 | 0,00 | Хорошее |
| Y2-X5 | 0,12 | 0,27 | Низкое | Y3-X11 | 0,32 | 0,00 | Хорошее |
| Y2-X6 | 0,27 | 0,01 | Среднее | | | | |

* Рассчитано автором по материалам исследования.

Решающий или основной фактор санкций (Y2):

$$Y2 = 247 + 44,7X6; \quad (4)$$

$$Y2 = 58,0 + 2,28X10; \quad (5)$$

$$Y2 = 23,5 - 2,39X11. \quad (6)$$

Фактор санкций отсутствует (Y3):

$$Y3 = 118,0 - 1,22X10; \quad (7)$$

$$Y3 = -7,7 + 0,48X11. \quad (8)$$

Как видно из представленных уравнений, далеко не в каждом случае технологическая зависимость от зарубежных решений оказывает негативное воздействие на развитие отрасли. Есть как отрицательные, так и положительные примеры, что, очевидно, связано с различной степенью доступности трансграничного технологического обмена для отдельных организаций в региональном разрезе.

Обсуждение

Судя по различному составу уравнений регрессии к таблице, характер влияния технологического суверенитета также отличается в зависимости от выбора показателей – отмечается как положительная корреляционная связь, так и отрицательная. В терминах Г.А. Хмелевой [16] это говорит о параллельном формировании адаптационного характера технологического суверенитета, который выражается не столько в поиске и разработке соб-

ственных решений, сколько в приспособлении к существующей системе, использованию обходных путей в получении зарубежных технологий или нахождению их зарубежных же аналогов, что при наличии связи между технологическим суверенитетом и промышленной специализацией регионов приводит к разнонаправленным результатам этой зависимости. Хотя это идет вразрез с принятым курсом на независимость от иностранных институтов. Но, очевидно, это является необходимым этапом с целью недопущения полной остановки производств и инновационных процессов для отдельных предприятий и целых отраслевых направлений.

Стоит оговориться, что, например, И.П. Довбий с соавторами указывают на то, что суверенная российская технологическая модель не может означать отгораживание от зарубежных технологических решений [7]. Напротив, часть и достаточно значительная таких процессов может быть перенесена в рамках международного разделения труда, что обеспечит эффект масштаба и повышение эффективности инновационного процесса в целом. Важно лишь обеспечить защиту национального технологического достояния от целенаправленного управления потоками знаний со стороны недружественных государств, ис-

ключить присвоение результатов НИОКР и интеллектуального труда, защитить национальные интересы – вот что означает технологический суверенитет. Эпоха вненационального трансфера знаний уходит в прошлое, и технологии становятся главным национальным достоянием. Однако количественное измерение технологического суверенитета остается неизменным – дискуссионным может быть лишь допустимая величина зависимости от импорта технологий.

Возвращаясь к результатам исследования, можно сказать, что полученные модели демонстрируют фактическое состояние зависимости организаций различных отраслей от технологического импорта на 2024 г. Так, показатель Y_1 характеризует организации со средним и высоким уровнем, Y_2 – только с высоким, а Y_3 – с отсутствием этого фактора вообще. Отталкиваясь от этого соображения, можно заключить, что объем продукции обрабатывающей промышленности региона имеет положительную зависимость от роста доли организаций, имеющих высокую и среднюю степень зависимости от импорта технологий. Это текущий срез, который означает, что за 3 года санкций зависимость не стала нулевой, а по-прежнему присутствует в экономике регионов. В идеале, конечно, в таблице все модели должны быть с качеством уровня «плохое», что свидетельствовало бы о построении полностью технологически суверенной экономики. Однако пока подобной ситуации не наблюдается.

Стоит отметить, что в отношении подшевного производства в обрабатывающей промышленности (Х6) наблюдается прямая связь с санкционными препятствиями в доступности ППТ (уравнения (1) и (4)). Это означает, что даже на 2024 г. региональная обрабатывающая промышленность характеризуется сохраняющейся зависимостью от импорта технологий. И чем выше выработка продукции обрабатывающего сектора на душу населения, тем эта зависимость больше. Чем крупнее масштаб промышленного производства, тем больше он нуждается в проверенных международной практикой технологических решениях. Соответственно, тем ниже уровень технологического суверенитета в направлении обрабатывающей промышленности региона.

Доля обрабатывающей промышленности в промышленном производстве региона (10) прямо положительно влияет на зависимость от импорта технологий – это описывается уравнениями (2) и (5). Для уравнения (7), разумеется, зависимость отрицательная, поскольку переменная Y_3 – это доля организаций, не зависящих от технологического импорта ППТ.

Доля сектора электроэнергетики (Х11) имеет отрицательную связь с технологическим суверенитетом (обратная ситуация обрабатывающей промышленности). Уравнения (3), (6) и (8) подтверждают это наблюдение. То есть чем выше доля сектора электроэнергетики в структуре промышленного производства, тем ниже доля организаций, зависящих от импорта передовых производственных технологий.

Такое направление промышленной специализации региона как добывающая промышленность, как видно из результатов корреляционно-регрессионного анализа (см. таблицу), не имеет никакой зависимости от показателей технологического суверенитета. Это обусловлено низкой технологичностью добывающей промышленности как таковой в сравнении с остальными секторами (обрабатывающей и энергетической отраслями). Поэтому степень влияния импорта технологий на добывающую промышленность в целом может оцениваться как незначительная. Хотя такая оценка имеет в виду в целом по всей отрасли и в сравнении с другими направлениями.

Таким образом, есть определенная связь между региональной промышленной специализацией и степенью развития технологического суверенитета субъекта федерации. То есть, кратко резюмируя вышесказанное, можно заключить: чем выше объем подшевного производства обрабатывающей промышленности и чем больше доля обрабатывающего сектора в валовом промышленном производстве региона, тем выше зависимость от импорта технологий. Соответственно, тем ниже уровень технологического суверенитета региона. Что касается сектора электроэнергетики – чем выше его доля в общем валовом промышленном производстве, тем выше степень достигнутого технологического суверенитета региона. Подшевные индикаторы имеют значение лишь для обрабатывающей промыш-

ленности в контексте зависимости от уровня технологического суверенитета региона.

Заключение

В ходе исследования с использованием авторской оценки технологического суверенитета регионов России был проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния технологического суверенитета на региональную промышленную специализацию.

Установлено, что чем выше зависимость от импорта технологий (то есть чем показатель

суверенитета в технологиях ниже), тем выше подушевые показатели выпуска промышленной продукции по обрабатывающей промышленности, выше доля обрабатывающего сектора в общей структуре промышленного производства региона. При этом в исследовании отмечается, что чем ниже зависимость от технологического импорта, тем выше доля сектора электроэнергетики. Доля или объем производства добывающего сектора промышленности никак не связаны с технологическим суверенитетом регионов.

Список источников

1. Цыпин А.П., Овсянников В.А. Оценка доли иностранного капитала в промышленности России // Молодой ученый. 2014. № 12 (71). С. 195–198. EDN SJAJRV.
2. Алексеева А.О. Технологический суверенитет РФ – приоритетные векторы развития // Наука и технологии – 2024 : сборник статей Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 12 февраля 2024 года. Петрозаводск : Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2024. С. 85–88. EDN LDGJKC.
3. Афанасьев А.А. Технологический суверенитет: основные направления политики по его достижению в современной России // Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12, № 4. С. 2193–2212. doi:10.18334/vines.12.4.116433.
4. Руденко М.Н., Баландин Д.А. Достижение технологического суверенитета в системе обеспечения экономической безопасности индустриально-развитого региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2025. № 1 (151). С. 59–67. EDN UMSZKU.
5. Eccher L., Rossi U. Beyond technological sovereignty: practising technological self-determination in platform cooperativism // Environment and Planning A: Economy and Space. 2025. Vol. 57, Issue 4. Pp. 385–401. doi:10.1177/0308518X251325743.
6. March Ch., Schieferdecker I. Technological sovereignty as ability, not autarky // International Studies Review. 2023. Vol. 25. doi:10.1093/isr/viad012.
7. Технологический суверенитет России: стратегические установки промышленной политики и концепты региональной повестки / И.П. Довбий, А.А. Минкин, В.В. Кобылякова, М.В. Кондратов // Вестник Челябинского государственного университета. 2023. № 3 (473). С. 11–22. EDN THZVIU.
8. Егина Н.А. Определение ключевых приоритетов региональной промышленной политики в интересах обеспечения национального технологического суверенитета // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2024. № 3 (62). С. 18–30. doi:10.25686/2306-2800.2024.3.18. EDN PLUKTR.
9. Рождественская И.А., Кабалинский А.И. Региональная экономическая политика обеспечения технологического суверенитета в области развития обрабатывающих производств // Кузнечно-штамповочное производство. Обработка материалов давлением. 2025. № 6. С. 127–130. EDN VZRQXW.
10. Савченко Е.Е. Региональный аспект технологического суверенитета – приоритетные векторы развития // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14, № 9. С. 5105–5120. doi:10.18334/epp.14.9.121551.
11. Korhova A. Assessment of the strategic maturity of regional industrial complexes in the context of achieving technological sovereignty // Actual directions of scientific researches of the XXI century: theory and practice. 2025. Vol. 13. Pp. 140–149. doi:10.34220/2308-8877-2025-13-2-140-149.
12. Шамова Е.А., Мыслякова Ю.Г. Оценка регионального потенциала технологической суверенизации Российской Федерации // Экономика и управление. 2023. Т. 29, № 12. С. 1442–1453. doi:10.35854/1998-1627-2023-12-1442-1453. EDN QCKOYW.
13. Правдина Н.В. Потенциал суверенизации промышленности моноспециализированных регионов в условиях экономической нестабильности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2024. Т. 18, № 2. С. 52–64. doi:10.14529/em240204. EDN JLIEVD.

14. Наука, инновации и технологии / Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 15.09.2025).

15. Приложение к сборнику «Регионы России. Социально-экономические показатели» / Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/47652> (дата обращения: 15.09.2025).

16. Хмелева Г.А. Технологический суверенитет как инструмент обеспечения устойчивого развития экономики региона в условиях санкций // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № 3. doi:10.15862/64ECVN323. EDN FUBLUY.

17. Растворцева С.Н., Куга Я.Т. Региональная специализация и географическая концентрация промышленности в России // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. № 13 (132). С. 37–46. EDN RKNIGF.

References

1. Tsypin A.P., Ovsyannikov V.A. Assessment of the share of foreign capital in Russian industry // Young scientist. 2014. No. 12 (71). Pp. 195–198. EDN SJAJRV.

2. Alekseeva A.O. Technological sovereignty of the Russian Federation – priority vectors of development // Science and Technology – 2024 : collection of articles from the International Scientific and Practical Conference, Petrozavodsk, February 12, 2024. Petrozavodsk : International Center for Scientific Partnership "New Science" (IP Ivanovskaya I.I.), 2024. Pp. 85–88. EDN LDGJKC.

3. Afanasyev A.A. Technological sovereignty: the main directions of policy for its achievement in modern Russia // Issues of Innovative Economics. 2022. Vol. 12, No. 4. Pp. 2193–2212. doi:10.18334/vinec.12.4.116433.

4. Rudenko M.N., Balandin D.A. Achieving technological sovereignty in the system of ensuring economic security of an industrially developed region // Bulletin of the St. Petersburg State University of Economics. 2025. No. 1 (151). Pp. 59–67. EDN UMSZKU.

5. Eccher L., Rossi U. Beyond technological sovereignty: practising technological self-determination in platform cooperativism // Environment and Planning A: Economy and Space. 2025. Vol. 57, Issue 4. Pp. 385–401. doi:10.1177/0308518X251325743.

6. March Ch., Schieferdecker I. Technological sovereignty as ability, not autarky // International Studies Review. 2023. Vol. 25. doi:10.1093/isr/viad012.

7. Technological sovereignty of Russia: strategic guidelines for industrial policy and concepts of the regional agenda / I.P. Dovbiy, A.A. Minkin, V.V. Kobylakova, M.V. Kondratov // Bulletin of the Chelyabinsk State University. 2023. No. 3 (473). Pp. 11–22. EDN THZVIU.

8. Egina N.A. Definition of key priorities of regional industrial policy in the interests of ensuring national technological sovereignty // Bulletin of the Volga State Technological University. Series: Economics and Management. 2024. No. 3 (62). Pp. 18–30. doi:10.25686/2306-2800.2024.3.18. EDN PLUKTR.

9. Rozhdestvenskaya I.A., Kabalinsky A.I. Regional economic policy for ensuring technological sovereignty in the field of manufacturing development // Forging and stamping production. Material pressure processing. 2025. No. 6. Pp. 127–130. EDN VZRQXW.

10. Savchenko E.E. Regional aspect of technological sovereignty – priority vectors of development // Economy, entrepreneurship and law. 2024. Vol. 14, No. 9. Pp. 5105–5120. doi:10.18334/epp.14.9.121551.

11. Korhov A. Assessment of the strategic maturity of regional industrial complexes in the context of achieving technological sovereignty // Actual directions of scientific researches of the XXI century: theory and practice. 2025. Vol. 13. Pp. 140–149. doi:10.34220/2308-8877-2025-13-2-140-149.

12. Shamova E.A., Myslyakova Yu.G. Assessing the regional potential of technological sovereignty of the Russian Federation // Economy and Management. 2023. Vol. 29, No. 12. Pp. 1442–1453. doi:10.35854/1998-1627-2023-12-1442-1453. EDN QCKOYW.

13. Pravdina N.V. Potential for sovereignty of industry in monospecialized regions in conditions of economic instability // Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management. 2024. Vol. 18, No. 2. Pp. 52–64. doi:10.14529/em240204. EDN JLIEVD.

14. Science, Innovation and Technology / Rosstat. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (date of access: 15.09.2025).

15. Appendix to the collection "Regions of Russia. Socio-economic indicators" / Rosstat. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/47652> (date of access: 15.09.2025).

16. Khmeleva G.A. Technological sovereignty as a tool for ensuring sustainable development of the regional economy under sanctions // Bulletin of Eurasian Science. 2023. Vol. 15, No. 3. doi:10.15862/64ECVN323. EDN FUBLUY.

17. Rastvortseva S.N., Kuga Ya.T. Regional specialization and geographical concentration of industry in Russia // Scientific Bulletin of Belgorod State University. Series: Economics. Informatics. 2012. No. 13 (132). Pp. 37–46. EDN RKNIGF.

Информация об авторе

С.Е. Афонин – кандидат экономических наук МИРЭА – Российского технологического университета.

Information about the author

S.E. Afonin – Candidate of Economic Sciences of the MIREA – Russian Technological University.

Статья поступила в редакцию 17.09.2025; одобрена после рецензирования 27.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 17.09.2025; approved after reviewing 27.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 31–46.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 31–46.

Научная статья

УДК 332.122.62

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-31-46

Классификация территорий со специальными экономическими режимами: разновидности правового режима и особенности функционирования

Евангелина Валерьевна Быстрова¹, Екатерина Викторовна Русакова²

^{1,2} Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

¹ eva.rusakova@mail.ru

² rusakova_e_v@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные виды территорий со специальными экономическими режимами (ТСЭР): особые экономические зоны (ОЭЗ), свободные экономические зоны (СЭЗ), территории опережающего развития (ТОР). Представлена их типология, цели создания, условия и особенности функционирования, разновидности правового режима. Обобщена эффективность функционирования по основным экономическим направлениям. В Российской Федерации существуют следующие разновидности ТСЭР: особые экономические зоны, свободные экономические зоны, территории опережающего развития. ТСЭР создаются с целью формирования благоприятных условий для бизнеса, привлечения инвестиций и стимулирования развития приоритетных отраслей, что, безусловно, определяет актуальность темы настоящего исследования. В России работа ОЭЗ регулируется особым правовым режимом, который предусматривает преференции для бизнеса и разрешает использование упрощенного таможенного режима. Цель создания ОЭЗ – продвижение важных отраслей экономики, развитие туризма, инфраструктуры портов и транспорта, разработка технологий и вывода их на рынок, а также выпуск новой продукции. Законодательно регулирование ОЭЗ осуществляется Федеральным законом от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который устанавливает правовой режим ОЭЗ, порядок создания зон и прекращения их существования, особенности предпринимательской деятельности на их территории. Федеральный закон № 116-ФЗ трактует, что «особая экономическая зона – часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны».

Ключевые слова: территории со специальными экономическими режимами, особые экономические зоны, свободные экономические зоны, территории опережающего развития, типы особых экономических зон, разновидности правового режима и особенности функционирования территорий со специальными экономическими режимами

Основные положения:

♦ в исследовании систематизированы знания по видам и типам территорий со специальными экономическими режимами;

♦ представлена характеристика территорий со специальными экономическими режимами, разновидности правового режима и особенности функционирования; сопоставлены льготные условия, указана разница между видами территорий, подведены итоги эффективности их функционирования в РФ за 2024 г.

Для цитирования: Быстрова Е.В., Русакова Е.В. Классификация территорий со специальными экономическими режимами: разновидности правового режима и особенности функционирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 31–46. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-31-46.

© Быстрова Е.В., Русакова Е.В., 2026

Classification of territories with special economic regimes: types of legal regimes, and features of functioning

Evangelina V. Bystrova¹, Ekaterina V. Rusakova²

^{1,2} Samara State University of Economics, Samara, Russia

¹ eva.rusakova@mail.ru

² rusakova_e_v@mail.ru

Abstract. The article examines the main types of territories with special economic regimes: special economic zones, free economic zones, and advanced development territories. Their typology, goal establishing, conditions and features of functioning, as well as variants of the legal regime are presented. The effectiveness of their functioning in key economic areas is summarized. In the Russian Federation, there are the following types of special economic regimes: special economic zones, free economic zones, territories of advanced development. Special economic regimes are created with the aim of creating favorable business conditions, attracting investment and stimulating development of priority industries, which undoubtedly determines the relevance of the topic of this study. In Russia, the operation of free economic zones is regulated by a special legal regime that provides preferences for businesses and permits the use of a simplified customs regime. The purpose of creating special economic zones is to promote important sectors of the economy, develop tourism, port and transport infrastructure, develop technologies and bring them to the market, as well as launch new products. Legislative regulation of special economic zones is carried out by Federal Law No. 116-FZ dated 07.22.2005 "On Special Economic Zones in the Russian Federation", which establishes the legal regime of special economic zones, the procedure for creating zones and terminating their existence, and the specifics of entrepreneurial activity on their territory. 116-FZ interprets the definition of "a special economic zone is a part of the territory of the Russian Federation, which is determined by the Government of the Russian Federation and which has a special regime for conducting business, and the customs procedure of a free customs zone may also be applied".

Keywords: territories with special economic regimes, special economic zones, free economic zones, advanced development territories, types of special economic zones, types of legal regime and features of functioning of territories with special economic regimes

Highlights:

- ◆ the study systematizes knowledge about the types and categories of territories with special economic regimes;
- ◆ the characteristics of territories with special economic regimes, types of legal regime and features of functioning are presented; preferential conditions are compared, the difference between the types of territories is indicated, and the results of the effectiveness of functioning in the Russian Federation for 2024 are summarized.

For citation: Bystrova E.V., Rusakova E.V. Classification of territories with special economic regimes: types of legal regimes, and features of functioning // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 31–46. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-31-46.

Введение

Несмотря на санкционное давление, в настоящий момент динамика темпа экономического роста ВВП в России положительная. Экономический рост обусловлен развитием промышленности, повышением эффективности предприятий и созданием территорий со специальными экономическими режимами

(ТСЭР), способствующих ускорению промышленного роста и улучшению экономических показателей. ТСЭР являются высокоэффективным методом организации и современным подходом к управлению промышленностью, направленным на повышение производительности и конкурентоспособности предприятий в текущих экономических реалиях.

Целью исследования является систематизация актуальных классификаций ТСЭР. Для реализации цели исследования поставлены следующие задачи:

- ◆ провести обзор литературы по имеющимся классификациям ТСЭР;
- ◆ обобщить, систематизировать и актуализировать информационную базу исследования, посвященную проблемам организации деятельности ТСЭР;
- ◆ обозначить разновидности правового режима деятельности ТСЭР;
- ◆ описать характерные черты и особенности функционирования ТСЭР.

Проблема изучения обусловлена быстрыми изменениями и развитием ТСЭР и их особой значимостью для экономики страны и регионов, поскольку от особенностей их формирования и функционирования, роли в развитии экономики страны и регионов, определении критериев и принципов создания и правовых режимов деятельности расположенных там предприятий зависит конкурентоспособность предприятий-резидентов и эффективность их деятельности.

Роль и значение ТСЭР в рамках глобальных экономических процессов и взаимодействия стран исследовали Р.И. Гриванов, И.А. Бедрачук, А.А. Уксуменко [1]. В.И. Меньщикова и Е.Ю. Меркулова в своем исследовании рассматривают ТСЭР как инструмент устойчивого развития российских регионов [2]. Е.А. Громова исследовала проблемы предоставления резидентам ТСЭР преференций в случае их участия в государственных и корпоративных закупках в качестве производителей продукции [3]. Н.А. Варварин представил новый взгляд на суть особых экономических зон, ввел дефиниции «особая инновационная экономическая зона» и «особая крипто-экономическая зона» [4]. А.А. Симбирцева рассматривает объективные причины, влияющие на предпринимательскую среду в особой экономической зоне [5]. Ею разработан инструментарий объединения условий государства и бизнеса в процессе развития предпринимательской среды. С.А. Рыбаков считает особые (свободные) экономические зоны одним из инструментов современной мировой экономической глобализации и модернизации

экономики [6]. Э.И. Шакиров и А.Р. Габдрахманов изучают опыт особой экономической зоны «Алабуга» в стимулировании экономического роста в Татарстане [7]. В своей работе исследователи обсуждают основные меры привлечения инвестиций и создания благоприятного делового климата, обобщают преимущества ОЭЗ «Алабуга» и ее успешное позиционирование на рынке, представляя авторскую оценку вклада зоны в развитие экономики региона и РФ.

Научная новизна настоящего исследования заключается в актуализации классификации территорий со специальными экономическими режимами, описании разновидностей правового режима и особенностей их функционирования.

Правительство Российской Федерации принимает решения о создании ОЭЗ на основании предложений региональных властей. Решение оформляется отдельным постановлением. Привлечение иностранных инвесторов обеспечивается путем предоставления выгодных условий, что способствует развитию местного бизнеса и привлечению дополнительного капитала. По закону компании-резиденты должны быть «прописаны» только в ОЭЗ, так как предприятия, зарегистрированные в ОЭЗ, не имеют права вести свою деятельность через филиалы вне пределов зоны. Проект внедрения ОЭЗ оказался весьма успешным. Однако эта идея была заимствована извне, поскольку подобные зоны функционируют в разных странах мира, включая ряд азиатских государств, Белоруссию, Гондурас и Грузию. Китай начал использовать такую практику еще в 1979 г., что стало мощным катализатором быстрого экономического подъема. Каждый год ОЭЗ притягивают огромные объемы инвестиций благодаря прогрессивным бизнес-методикам и привлекательным налоговым условиям. ОЭЗ становятся драйвером качественного скачка национальной экономики, поскольку внедряются современные производства, растет занятость, привлекаются инвестиции, развиваются высокие технологии, улучшаются дороги и увеличивается торговый оборот. В связи с данным утверждением стоит отметить, что основная цель государства в этом процессе – удерживать денежные потоки внутри страны и привлекать зарубежные инве-

стиции, используя их для дальнейшего подъема экономики. Государство стимулирует создание и развитие ОЭЗ потому, что это приносит ряд значимых преимуществ: импортозамещение и усиление позиций отечественного производителя; увеличение экспортного потенциала страны; внедрение современных технологий и обновление производственных мощностей; привлечение российского и иностранного капитала; использование новаторских подходов в менеджменте и организации труда; сокращение расстояний между производителями и конечными потребителями; снижение расходов благодаря освобождению от таможенных платежей. Все это работает на общую цель – укрепление экономики и повышение конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Методы

В ходе настоящего исследования использовались следующие методы:

- ◆ анализ – разложение ТСЭР на составные элементы, тенденции их развития и способы функционирования;
- ◆ синтез – выявление взаимосвязей между различными ТСЭР;
- ◆ аналогия – наложение тенденций развития различных ТСЭР и заключение о схожести процессов их функционирования и управления;

◆ формализация – теоретическое исследование ТСЭР, актуализация понятийного аппарата, составление классификации;

◆ экстраполяция – выстраивание тенденций развития ТСЭР на основе анализа показателей текущего периода;

◆ исторический – использование данных прошлых периодов для выявления тенденций изменения функционирования ТСЭР;

◆ правовой – исследование содержания нормативных актов, призванных регулировать ТСЭР.

Для визуализации полученных результатов использованы графический метод и сводные таблицы, что позволяет структурировать информацию и выявлять тренды.

Результаты

Министерство экономического развития РФ следующим образом классифицирует российские ОЭЗ по ключевым экономическим направлениям (рис. 1).

На момент исследования в России функционирует 59 ОЭЗ: 39 промышленно-производственных, 7 технико-внедренческих, 11 туристско-рекреационных и 2 портовые. За последние 20 лет функционирования ОЭЗ в РФ зарегистрировалось 1361 предприятие, из которых более 100 принадлежат международным инвесторам из 34 стран. Совокупный объем за-

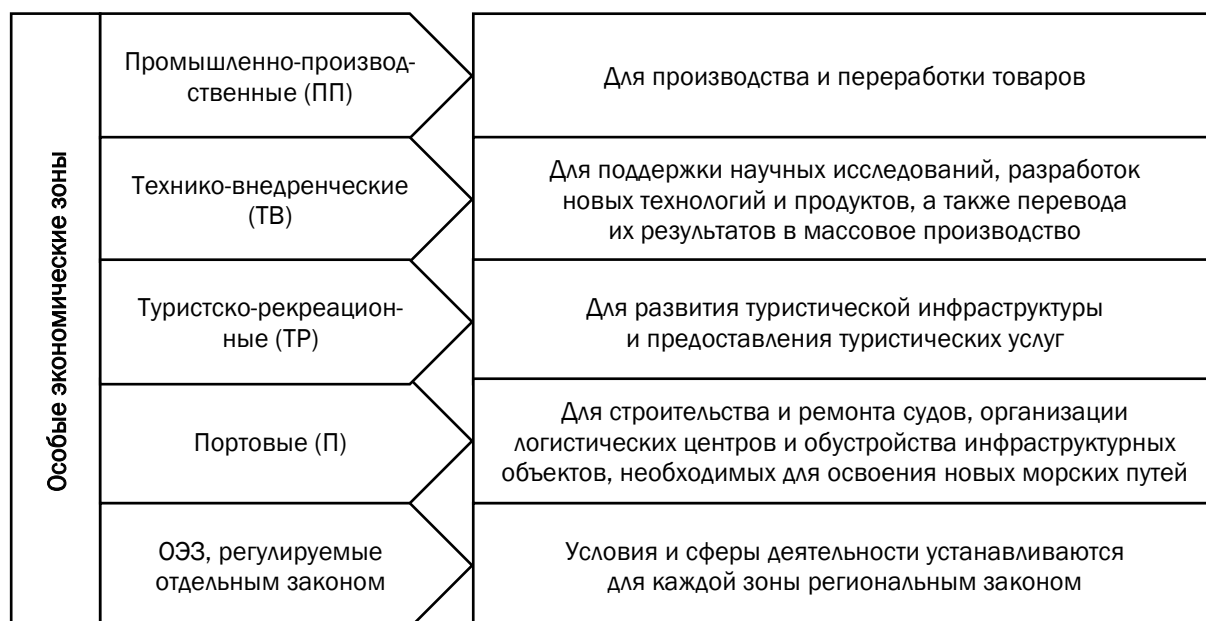


Рис. 1. Типы особых экономических зон

явленного инвестирования приблизился к отметке в 6,6 трлн руб., реально привлечено более 2,7 трлн руб. Было создано более 108 тыс. рабочих мест, собрано около 652 млрд руб. налогов, таможенных сборов и страховых платежей. ОЭЗ предоставляют предпринимателям и инвесторам целый комплекс преференций: снижение налоговой нагрузки; получение субсидий; гарантии правовой защиты и соблюдение интересов инвесторов; уменьшенные ставки таможенных пошлин; доступ к арендованным помещениям и земельным участкам по специальным ценам; возможность приобретения земли на льготных условиях; наличие современной инфраструктуры, обеспечивающей эффективную работу. Итак, ОЭЗ приносят пользу как государству, так и бизнесу: государство поддерживает развитие предпринимательства, а предприниматели способствуют росту и процветанию региональных экономик.

Международная практика выделяет 3 основных типа классификаций особых зон:

- ◆ по территориальному принципу – зоны организуются для межрегионального сотрудничества и взаимовыгодного партнерства между разными территориями;

- ◆ по видам предпринимательской деятельности – зоны специализируются на конкретных отраслях бизнеса, определяющих доступные виды деятельности для зарегистрированных компаний;

- ◆ по предоставляемым льготам – зоны различаются типами привилегий, таких как упрощенный таможенный режим, налоговые льготы, облегченное администрирование и прочие преимущества.

Требования к резидентам зависят от типа ОЭЗ и включают минимальный объем инвестиций и ограничения по видам деятельности. Как правило, на большинстве территорий ОЭЗ запрещается строительство жилых домов, разрешены лишь промышленные, административные, складские и логистические объекты. Социальные учреждения вроде детских садов, школ и учебных заведений размещают рядом с производственными зонами, но вне их границ. Исключением являются туристические зоны, где допускаются жилые постройки.

ОЭЗ промышленной специализации чаще всего размещаются вблизи крупных действующих

производств либо в регионах с доступом к необходимым природным ресурсам. Основные направления деятельности в таких зонах охватывают автомобильную промышленность, производство медицинского оборудования, строительных материалов, бытовых приборов, железнодорожных компонентов, обработку древесины, авиационную отрасль и металлургическое производство. Для начала деятельности в промышленно-производственных зонах установлен минимальный порог инвестиций в размере 120 млн руб.

Технико-внедренческие ОЭЗ ориентированы на реализацию инновационных проектов и научные исследования. Здесь отсутствуют обязательные минимальные требования к объему инвестиций. Тем не менее если в пределах такой зоны ведется промышленно-производственная деятельность, то применяется стандартный инвестиционный порог, аналогичный требованиям для промышленных ОЭЗ. Основные приоритетные направления технико-внедренческих зон включают биотехнологию, микроэлектронику, фармацевтику, разработку нанотехнологий, внедрение коммуникационных решений и энергоэффективных технологий. Яркими примерами таких зон служат Дубна, Томск, Санкт-Петербург и Иннополис.

Туристско-рекреационные ОЭЗ предназначены для размещения гостиниц, санаториев, баз отдыха, кемпингов, горнолыжных курортов, лечебных учреждений и лагерей для детей. Особенностью этих зон является отсутствие требований к минимальной сумме инвестиций для их участников. Рекреационные зоны специализируются на туризме, транспорте, производстве минеральной воды и обслуживании туристической инфраструктуры. Примером успешных зон являются Алтайский край («Бирюзовая Катунь»), Иркутская область («Ворота Байкала») и Кабардино-Балкария («Эльбрус»).

Портовые ОЭЗ работают по принципам свободной таможенной системы, позволяющей свободно реализовывать или использовать товары без уплаты таможенных пошлин и сборов. Если основной деятельностью проекта является портовая деятельность, никаких обязательных требований по минимальным инве-

стициям не предусмотрено. Для иных сфер деятельности установлены четкие минимальные инвестиционные пороги. Например, при возведении сооружений морского, речного порта или аэропорта потребуется вложить не меньше 400 млн руб., а при осуществлении реконструкционных работ – не менее 120 млн руб. Основными направлениями деятельности в портовых зонах являются услуги транспортировки и хранения грузов, судостроительство и ремонт кораблей, оптовые продажи, рыболовство и переработка рыбной и иной морской продукции. В настоящее время в России функционирует 2 специализированные портовые зоны: одна расположена в городе Ульяновске, вторая – в районе населенного пункта Оля, входящего в Каспийскую территорию кластера, объединяющего портовую зону и промышленную специальную экономическую зону «Лотос».

Начиная со второго полугодия 2023 г. на новых территориях РФ, а именно Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской и Херсонской областей, введена ОЭЗ особого типа. Она отличается от традиционных тем, что там действуют особые условия регистрации резидента, позволяющие филиалам компаний, расположенным в других регионах, становиться участниками данной зоны. Помимо этого, предусмотрен минимальный порог инвестиций от 1 млн руб., зависящий от характера хозяйственной деятельности резидента.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что отсутствует единый набор

льготных условий для всех ОЭЗ. Каждый регион под свои зоны самостоятельно определяет правила и стимулы в соответствии с региональным законодательством. Для наглядности рассмотрим показатели действующих на территории России ОЭЗ (табл. 1). Такое разнообразие льготных условий объясняется географическим положением, целевыми секторами экономики, местными потребностями и другими факторами. Отдельные ОЭЗ предлагают существенные налоговые льготы, другие характеризуются предоставлением государственных грантов или инфраструктурной поддержки.

Помимо этого, существуют региональные особенности, оказывающие влияние на структуру льгот. Примером являются меры поддержки отдельных отраслей промышленности, освобождение от налога на прибыль, применение специальных тарифов на электроэнергию и коммунальные услуги. Таким образом, при выборе ОЭЗ для регистрации бизнеса важно изучить региональные нормативно-правовые документы и политику конкретной ОЭЗ. Участники ОЭЗ могут воспользоваться дополнительными преимуществами помимо стандартных налоговых льгот. Это значит, что резидентам предлагаются следующие преимущества: уменьшенная стоимость аренды помещений и земельных участков; бесплатный доступ к сервисам центров обработки данных; льготные условия подключения к инженерным сетям и коммуникациям; снижение размера страховых взносов для работодателя. Классификация ОЭЗ осуществляется исходя из функций, степени интеграции в национальную экономику и

Таблица 1

Сопоставление льготных условий, действующих в разных ОЭЗ

| Показатели | Липецк | Дубна | Байкальская гавань | Новые регионы |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Ставка налога на прибыль | 2% в первые 5 лет | 2% в первые 8 лет | 15,5% | 0% в первые 10 лет |
| Ставка НДС и таможенные отчисления | 0% на ввоз оборудования, сырья, комплектующих и вывоз готовой продукции за пределы ЕАЭС | 0% | Стандартные | 0% на ввоз оборудования, сырья, комплектующих и вывоз готовой продукции за пределы ЕАЭС |
| Стоимость аренды земли в год (процент от кадастровой стоимости) | 2% | 1% | 0,01% на срок от 3 до 15 лет, далее 2% | В размере земельного налога |

схем предоставляемых льгот. Каждая зона разрабатывает собственные механизмы поощрения бизнеса, адаптированные к местной экономике и отраслевым особенностям (рис. 2–4).

ОЭЗ также можно классифицировать:

1. По степени интегрированности в мировую и национальную экономику:

1.1. ОЭЗ интровертивного типа – преимущественно связаны с внутренним рынком страны и направлены на удовлетворение потребностей национальной экономики. Их продукция направлена главным образом на внутренний спрос, хотя возможна и небольшая доля экспорта.

1.2. ОЭЗ экстравертивного типа – ориентированы на внешние рынки и международную торговлю. Основная часть произведенной продукции экспортируется за рубеж, часто экспорт достигает 75–90%. Они созданы для уве-

личения экспорта и привлечения иностранных инвестиций.

Разделение на интровертивные и экстравертивные зоны позволяет эффективно управлять экономическими процессами и учитывать международные тенденции при разработке стратегических планов развития регионов и страны в целом.

2. По характеру собственности ОЭЗ:

2.1. Государственные ОЭЗ – управляются государством, финансируются из госбюджета и контролируются государственными органами.

2.2. Частные ОЭЗ – созданы частными компаниями или корпорациями, управляются ими и финансируются за счет частного капитала. Частные ОЭЗ встречаются реже, но популярны в некоторых странах Азии и Латинской Америки.

| | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Классификация ОЭЗ по функциям | Зона свободной торговли | Территория, расположенная за пределами обычной таможенной границы государства, где возможны временное хранение, сортировка, упаковка и подготовка товаров к продаже без прохождения полной процедуры таможенного оформления и оплаты соответствующих пошлин и налогов |
| | Промышленно-производственная зона | Часть национальной таможенной территории, предназначенная для развития конкретного вида промышленности, где инвесторы получают различные льготы, включая налоговые каникулы, субсидии, упрощенные административные процедуры и другие меры |
| | Технико-внедренческая зона | Территория, находящаяся вне национальных таможенных границ, предназначенная для размещения исследовательских организаций, лабораторий, конструкторских бюро и технологических центров |
| | Туристско-рекреационная зона | Территория, предназначенная для развития туристического потенциала региона путем создания необходимой инфраструктуры, привлечения туристов и расширения сферы обслуживания |
| | Сервисная зона | Территория с льготным режимом для фирм, занятых оказанием финансовых и нефинансовых услуг |
| | Комплексные зоны | Эти зоны создаются с целью стимулирования экономической активности, привлечения инвестиций и ускорения регионального развития посредством предоставления налоговых льгот, упрощенных процедур регулирования и прочих мер поддержки |

Рис. 2. Особые экономические зоны по функциям



Рис. 3. ОЭЗ по степени интеграции в экономику



Рис. 4. Особые экономические зоны по системам льгот

2.3. Смешанные ОЭЗ – совместно управляемые государственно-частные партнерства (ГЧП), где контроль разделяется между правительством и частным бизнесом. Такая форма распространена в Китае и некоторых европейских странах.

Каждая форма собственности имеет свои плюсы и минусы, и выбор оптимальной модели зависит от целей развития, наличия ресурсов и особенностей экономики региона.

Классификация по размеру и способу организации:

1. Территориальные ОЭЗ – включают административно-территориальные технопарки, позволяют концентрировать высококачественную инфраструктуру в ограниченном пространстве, что облегчает контроль над административным механизмом и привлекает высококвалифицированный персонал для эффективного управления территорией.

2. Режимные ОЭЗ – представляют собой функциональные зоны с особым порядком (упрощенный налоговый режим / свободное перемещение товаров и рабочей силы).

Выбор между двумя моделями зависит от множества факторов, включая доступность ресурсов, национальные приоритеты и долгосрочные цели развития.

Перейдем к характеристике СЭЗ. СЭЗ – это территория с особым юридическим статусом. Обычно это выражается в привлекательных налоговых, таможенных и инвестиционных условиях. Такие особенности ускоряют развитие предприятий в СЭЗ. Как правило, упрощенные правила налогообложения помогают привлекать инвесторов. Все это часто дает дополнительные стимулы для развития экономики регионов.

Цели создания СЭЗ: решение задач социально-экономического развития государства, отдельных регионов или отраслей; привлечение иностранных инвестиций; стимулирование экспорта; создание рабочих мест; развитие инфраструктуры.

В СЭЗ часто действуют дополнительные субсидии или кредиты под низкий процент. На этих территориях также может быть снижена арендная плата. Иногда действуют выгодные условия для строительства: компании могут возводить свои здания и не зависеть от арендодателей.

Создание такой территории может улучшить экономику регионов с медленным развитием. Рядом с предприятиями часто начинают создавать инфраструктуру. Для удобства работы в таком месте строят жилые комплексы. Это вызывает необходимость открывать дополнительные магазины, школы, больницы и иные учреждения. Таким образом, успешная компания в СЭЗ запускает цепочку роста. Ускоряется развитие организаций, которые напрямую не связаны с изначальным предприятием. Это со-

здает дополнительные рабочие места и делает благоприятным место, которое до открытия такой территории могло быть практически не освоенным.

В России создание и работа таких территорий регулируются Федеральным законом № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [8]. В исключительных случаях принимают специальный закон. Например, в Калининградской области СЭЗ установлена и регулируется отдельным правовым актом. Типы СЭЗ аналогичны ОЭЗ. Тип СЭЗ определяет, какие инвестиционные проекты можно запускать в зоне.

Работа в СЭЗ обеспечивает ряд значительных преимуществ для бизнеса, среди которых:

1. Налоговые льготы, например, снижение или полная отмена ряда налогов – налог на прибыль, имущество, земельный налог и транспортный налог.

2. Преимущественное право аренды, поскольку земля в СЭЗ доступна без аукционов по ставке 2% от кадастровой стоимости, а аренда офисных и производственных площадей предлагается по сниженным тарифам или даже бесплатно.

3. Таможенные правила: товары, которые произведены резидентами и поставляются за рубеж и ввозят в СЭЗ из других государств, не облагаются пошлинами. Специальные таможенные правила действуют не во всех зонах.

4. Другие преимущества: упрощенное оформление, удобный выбор площадки, помощь в реализации.

Однако стоит отметить, что существуют и ограничения: компания не может открывать филиалы за пределами СЭЗ; минимум по инвестициям есть не везде, но в тех типах, где он присутствует, требуется довольно большой стартовый капитал; СЭЗ часто учреждают в отстающих по развитию местах, что создает трудности с набором персонала; участие государства, с одной стороны, облегчает реализацию проектов в СЭЗ, с другой – может приводить к высокой бюрократизации; резидентом может стать только компания с подходящим видом деятельности.

Рассмотрим территории опережающего развития. Их деятельность регламентируется Федеральным законом «О территориях опере-

жающего развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ [9], который определяет, что «Территория опережающего развития – часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, и (или) акватории водных объектов, на которых в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения».

ТОР создаются по решению правительства на 70 лет с возможностью продления срока. Правительство издает постановление, в котором определяет виды деятельности, на которые резидентам не будут предоставлены

льготы, минимальный объем вложений резидентов в ТОР и другие параметры.

Льготы для резидентов ТОР:

1. Налоговые льготы – это полный отпуск от налога на прибыль на 5 лет, отмена имущественного и земельного налогов на период до 10 лет, резкое снижение страхового взноса с 30% до 7,6%.

2. Таможенные льготы – это возможность беспошлинного ввоза оборудования и материалов, отсутствие НДС на импортируемую продукцию при ее использовании исключительно на территории зоны.

3. Организационно-административные льготы – выражаются простотой получения разрешений, подключения к инфраструктуре и ввода объектов в строй, всесторонней поддержкой управляющей компании на каждом этапе проекта.

Ярким примером действующих ТОР в Российской Федерации являются: в Приморском

Таблица 2

Разница между ОЭЗ, СЭЗ и ТОР

| Название | Предназначение | Создание | Функционирование |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Особые экономические зоны | ОЭЗ предназначены для развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, туризма и санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктуры; разработки технологий и коммерциализации их результатов; производства новых видов продукции. Перечень целей – исчерпывающий | Создаются ОЭЗ на 49 лет по решению Правительства РФ на основании заявки высшего исполнительного органа госвласти субъекта РФ | В России функционируют 59 ОЭЗ. Зарегистрировано более 1000 резидентов, а общий объем инвестиций – более 6 трлн руб. |
| Свободные экономические зоны | Это территория страны, на которой установлен особый режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, а также применяется процедура свободной таможенной зоны | Создаются СЭЗ путем принятия федерального закона. В нем указывается срок существования зоны и пр. | СЭЗ действуют в Крыму, Севастополе и на новых территориях (федеральные законы от 29 ноября 2014 г. № 377-ФЗ и от 24 июня 2023 г. № 266-ФЗ). Недавно Правительство РФ поддержало законопроекты о распространении режима СЭЗ новых регионов на Белгородскую, Брянскую и Курскую области |
| Территории опережающего развития | ТОР призваны привлекать инвестиции, обеспечивать ускоренное социально-экономическое развитие и создавать комфортные условия для обеспечения жизнедеятельности населения. На ТОР действуют налоговые льготы и административные преференции | ТОР создаются на 70 лет по решению Правительства РФ на основании предложения уполномоченного федерального органа | Сегодня функционируют 92 ТОР, зарегистрировано более 1300 резидентов, создано более 111 000 рабочих мест, привлечено более 333 млрд руб. инвестиций, а выручка резидентов составила более 1245 млрд руб. |

Таблица 3

Классификация ТСЭР с учетом разновидности правового режима и особенностей функционирования

| ТСЭР | Сущность дефиниции | Разновидности правового режима | Особенности функционирования |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Особые экономические зоны | «Часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством РФ» ¹⁾ | «Действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны» ¹⁾ | 1. На территории действует особый режим предпринимательской деятельности. 2. Инвесторы получают инфраструктуру для развития бизнеса, что позволяет снизить издержки на создание нового производства. 3. Резиденты получают налоговые и таможенные льготы, субсидии, гранты, льготные кредиты |
| Свободные экономические зоны | Территория с особым юридическим статусом, выраженным в привлекательных налоговых, таможенных и инвестиционных условиях | Действуют упрощенные правила налогообложения в целях привлечения инвесторов для дополнительного стимулирования развития экономики регионов | 1. Многие налоги заметно снижены или не взимаются вообще. 2. Снижена арендная плата. 3. Выгодные условия для строительства, что способствует развитию инфраструктуры |
| Территории опережающего развития | «Часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, и (или) акватории водных объектов, на которых в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения» ²⁾ | Законодательное регулирование, условия создания, деятельность резидентов и контроль за функционированием территорий | 1. Создаются на срок до 70 лет с возможностью продления. 2. Поддержка предпринимателей. 3. Налоговые льготы, упрощенные административные процедуры для инвесторов |

¹⁾ Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

²⁾ Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего развития в Российской Федерации».

крае – «Приморье», «Михайловский», «Большой Камень», «Находка»; на Сахалине – «Горный воздух», «Южная» и «Курилы»; в Забайкальском крае – «Забайкалье» и «Краснокаменск»; в Якутии – «Якутия» и «Южная Якутия».

Рассмотрев подробные характеристики ОЭЗ, СЭЗ и ТОР, выявим различия (табл. 2).

При выборе ТСЭР ключевыми аспектами являются:

♦ вид деятельности, так как определение подходящего направления деятельности играет

решающую роль, поскольку большинство зон специализированы под конкретные отрасли;

♦ правовой статус и поддержка, что обусловлено тем, что правовые нормы и меры поддержки отличаются незначительно, но тем не менее влияют на общие условия ведения бизнеса;

♦ физическое присутствие, поскольку компания обязана не только зарегистрироваться, но и физически находиться на территории зоны, чтобы пользоваться всеми преференциями.

Необходимо тщательно проанализировать характеристики различных зон, чтобы выбрать наиболее подходящую площадку для ведения бизнеса.

Рассмотрев различные способы классификации ТСЭР, авторы настоящего исследования сформировали классификацию с учетом разновидности правового режима и особенностей функционирования (табл. 3).

Обсуждение

Данные Министерства экономического развития Российской Федерации [10] показывают, что в 2024 г. 44 ОЭЗ принесли положительный финансовый результат для бюджета страны. Объем поступивших обязательных платежей (налогов, таможенных платежей и страховых взносов) от резидентов этих зон составил 545 млрд 894 млн руб. Из них превышение доходов над расходами составило 78 млрд 449 млн руб. Расходы бюджетных средств на создание инфраструктуры ОЭЗ составили 275 млрд 179 млн руб., а сумма ис-

пользованных резидентами льгот – 192 млрд 266 млн руб.

Таким образом, итоговый баланс показывает положительное сальдо в размере 78 млрд 449 млн руб. На рис. 5–12 (составлены авторами по Отчету о результатах функционирования особых экономических зон за 2024 год и за период с начала функционирования особых экономических зон Министерства экономического развития Российской Федерации [10]) представлены ключевые моменты относительно оценки эффективности функционирования ОЭЗ за 2024 г.

Показатели эффективности функционирования ОЭЗ в 2024 г. демонстрируют значительный вклад в экономику России: количество резидентов ОЭЗ – 1312 компаний; число резидентов с участием иностранных инвесторов – 97 компаний; создано рабочих мест – 110 479 единиц; общая сумма инвестиций, сделанных резидентами – 2 766 060 млн руб.; капитальные вложения резидентов – 2 188 961 млн руб.; доход от продаж товаров

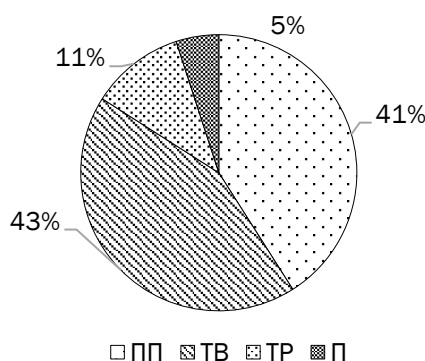


Рис. 5. Количество резидентов ОЭЗ в 2024 г.

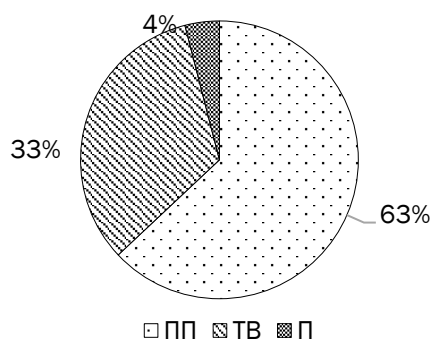


Рис. 6. Количество резидентов с участием иностранных инвесторов в составе акционеров в 2024 г.

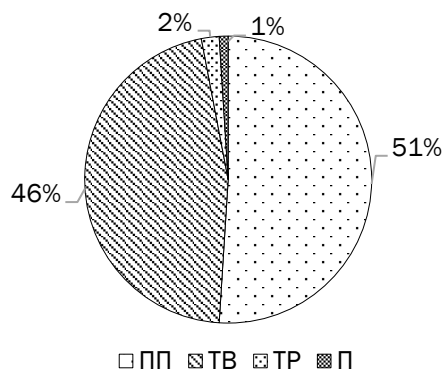


Рис. 7. Количество рабочих мест в ОЭЗ в 2024 г.

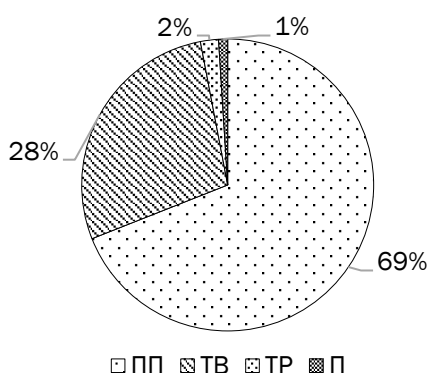


Рис. 8. Объем инвестиций, осуществляемых резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ в 2024 г.

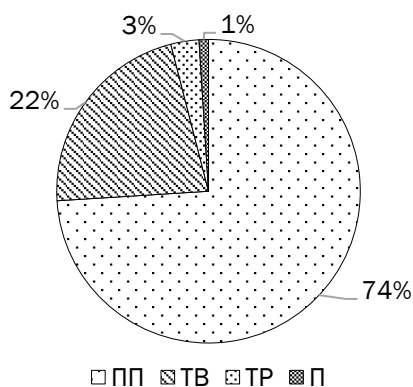


Рис. 9. Объем капитальных вложений, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ в 2024 г.

и услуг – 4 086 450 млн руб.; уплаченные налоги – 206 328 млн руб.; объекты инфраструктуры, созданные в ОЭЗ – 2171 объект.

Господдержка оценивается в 2024 г. в 466 млрд руб.; доходы государства без учета возмещения НДС ОЭЗ «Усть-Луга» – 526 млрд руб.; чистый бюджетный доход – 60 млрд руб.

В планах и перспективах до 2030 г. на развитие ТСЭР: доступно свободных площадей в аренду с возможностью выкупа земли для развития промышленности, технологий и логистики – 12,6 тыс. га; земли для развития туризма – 31 тыс. га; развитие инфраструктуры и снятие барьеров; поддержка образовательных центров.

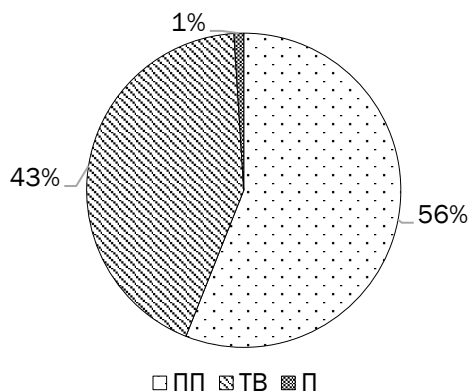


Рис. 10. Объем выручки резидентов ОЭЗ от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг в 2024 г.

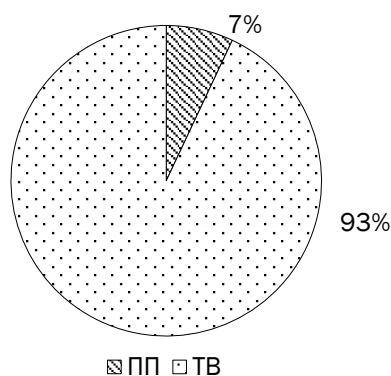


Рис. 11. Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в 2024 г.

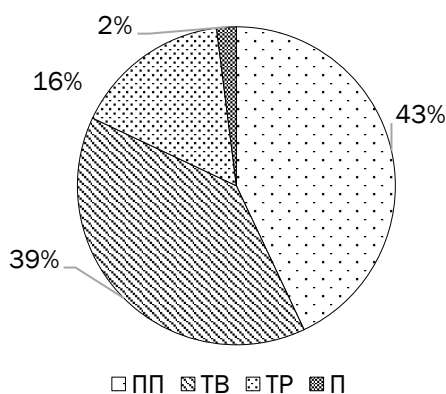


Рис. 12. Количество построенных и введенных объектов инфраструктуры ОЭЗ в 2024 г.

Заключение

ТСЭР представляют собой действенный инструмент поддержки и роста региональных экономик, способствующий активизации процессов самостоятельного развития регионов. ТСЭР являются примером успешного взаимо-

действия рыночного механизма на региональном уровне, предлагая ряд преимуществ:

1. Для государства преимущество выражается в ускорении развития ключевых секторов экономики, что способствует их диверсификации.

2. Для инвесторов и бизнеса снижаются риски ведения финансовой и хозяйственной деятельности в условиях санкционного давления и нестабильной внешней среды.

3. Для населения региона повышается жизненный уровень и создаются новые рабочие места.

4. Для региона улучшается инвестиционный климат, привлекаются дополнительные средства в экономику и увеличиваются поступления в региональный бюджет.

Подводя итог исследованию, можно утверждать, что ТСЭР способствуют привлечению

инвестиций для продвижения перспективных отраслей экономики и решения текущих проблем в регионе. В текущих геополитических условиях и с учетом последствий санкционного давления, создание ТСЭР для регионов становится важным инструментом поддержания и развития экономики. Функционирование ТСЭР позволяет компенсировать уход международных компаний и обеспечивать приток инвестиций. Таким образом, в рамках ТСЭР создаются благоприятные условия для отечественных производителей и поддержания высоких стандартов качества продукции.

Список источников

1. Гриванов Р.И., Бедрачук И.А., Уксуменко А.А. Специальные экономические зоны в системе международных экономических связей : учебное пособие. Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2018. 144 с.

2. Меньщикова В.И., Меркулова Е.Ю. Перспективы развития территорий со специальными режимами хозяйствования // Вестник мичуринского государственного аграрного университета. 2017. № 3. С. 142–150.

3. Громова Е.А. К вопросу о предоставлении преференций в области государственных и корпоративных закупок резидентам территорий со специальным режимом экономической деятельности // Юрист. 2021. № 2. С. 31–37.

4. Варварин Н.А. Особая инновационная экономическая зона и особая крипто-экономическая зона как субъекты региональной экономики // Эффективные системы менеджмента: стабильное качество в нестабильных условиях : материалы X юбилейного Международного научно-практического форума / под редакцией И.И. Антоновой. Казань : Познание, 2023. С. 33–37.

5. Симбирцева А.А. Особые экономические зоны – локомотив развития бизнеса // Материалы конференции уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина. Екатеринбург : Издательский Дом «Ажур», 2021. С. 661–666.

6. Рыбаков С.А. Особая экономическая зона и свободная экономическая зона: единство или различие // Юридическая наука и практика. 2023. № 3. С. 63–66.

7. Шакиров Э.И., Габдрахманов А.Р. Особая экономическая зона (ОЭЗ) «Алабуга»: движущая сила экономического развития Татарстана // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия : сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции. Пенза : Изд-во Пензенского государственного аграрного университета, 2024. С. 626–629.

8. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

9. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего развития в Российской Федерации».

10. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2024 год и за период с начала функционирования особых экономических зон / Министерство экономического развития Российской Федерации. 2024. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osoby_e_ekonomicheskie_zony/ (дата обращения: 05.11.2025).

References

1. Grivanov R.I., Bedrachuk I.A., Uksumenko A.A. Special economic zones in the system of international economic relations : textbook. Vladivostok : Publishing House of VSUES, 2018. 144 p.

2. Menshchikova V.I., Merkulova E.Yu. Prospects for the development of territories with special management regimes // Bulletin of Michurinsk State Agrarian University. 2017. No. 3. Pp. 142–150.

3. Gromova E.A. On the issue of granting preferences in the field of government and corporate procurement to residents of territories with a special regime of economic activity // Lawyer. 2021. No. 2. Pp. 31–37.

4. Varvarin N.A. Special innovative economic zone and special crypto-economic zone as subjects of regional economy // Effective management systems: stable quality in unstable conditions : proceedings of the X anniversary International Scientific and Practical Forum / edited by I.I. Antonova. Kazan : Cognition, 2023. Pp. 33–37.

5. Simbirtseva A.A. Special economic zones – the locomotive of business development // Materials of the conference of the Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin. Yekaterinburg : Azhur Publishing House, 2021. Pp. 661–666.

6. Rybakov S.A. Special economic zone and free economic zone: unity or difference // Legal science and practice. 2023. No. 3. Pp. 63–66.

7. Shakirov E.I., Gabdrakhmanov A.R. Alabuga Special Economic Zone (SEZ): the driving force of Tatarstan's economic development // Experience and problems of management system reform at a modern enterprise: Tactics and strategy : collection of articles of the XXIII International Scientific and Practical Conference. Penza : Publishing House of Penza State Agrarian University, 2024. Pp. 626–629.

8. Federal Law No. 116-FZ dated 22.07.2005 "On Special Economic Zones in the Russian Federation".

9. Federal Law No. 473-FZ dated 29.12.2014 "On Territories of Advanced Development in the Russian Federation".

10. Report on the results of the operation of special economic zones for 2024 and for the period since the beginning of the operation of special economic zones / Ministry of Economic Development of the Russian Federation. 2024. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osoby_e_ekonomicheskie_zony/ (date of access: 05.11.2025).

Информация об авторах

Е.В. Быстрова – аспирант кафедры региональной экономики и управления Самарского государственного экономического университета;

Е.В. Русакова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и экономической безопасности Самарского государственного экономического университета.

Information about the authors

E.V. Bystrova – postgraduate student of the Department of Regional Economics and Management of the Samara State University of Economics;

E.V. Rusakova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis, and Economic Security of the Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 19.11.2025; одобрена после рецензирования 08.12.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 19.11.2025; approved after reviewing 08.12.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 47–61.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 47–61.

Научная статья

УДК 338.43

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-47-61

Развитие форм розничной торговли продовольственными товарами в Калининградской области

Ольга Борисовна Ильина¹, Алла Евгеньевна Тарутина²

^{1,2} Калининградский государственный технический университет, Калининград, Россия

¹ olga.ilina@klgtu.ru

² alla.tarutina@klgtu.ru

Аннотация. Базовые положения Доктрины продовольственной безопасности по обеспечению физической доступности продовольствия населению реализуются в том числе посредством развития различных форм розничной торговли. Общие тенденции развития экономики, цифровизация, изменение потребительских предпочтений, внешние факторы оказывают влияние на формы розничной торговли и их соотношение в общем объеме товарооборота. Данное исследование призвано оценить структурные сдвиги в формах розничной торговли продовольствием в соответствии с общими тенденциями развития экономики и возможность приобретения продуктов питания различными возрастными группами в зависимости от потребительских привычек в отношении способов совершения покупки. В результате ретроспективного и структурного анализа статистических данных и агрегации результатов опросов общественного мнения установлено смещение потребительских предпочтений, выразившееся в значительном снижении доли рыночной и ярмарочной торговли в пользу розничных торговых сетей, рост онлайн-торговли продуктами питания. Выявлено проникновение процессов цифровизации в отрасль сельского хозяйства, в том числе в кооперацию сельхозпроизводителей через агроагрегаторы. Несмотря на изменение потребительских привычек, остается значительная часть населения, предпочитающего традиционные способы покупки товаров на рынках и ярмарках. В целях обеспечения физической доступности продовольствия всем группам населения продолжается поддержка рыночной и ярмарочной торговли, мобильных объектов торговли, несмотря на их незначительную долю в товарообороте. Для Калининградской области характерны кооперация локальных производителей, рост доли онлайн-торговли продуктами питания более высокими темпами, чем в среднем по России. Можно заключить, что в целом развитие розничной торговли в Калининградской области происходит в соответствии с общероссийскими тенденциями, но с некоторыми особенностями, обусловленными эксклавым положением региона и ограниченной емкостью рынка.

Ключевые слова: розничная торговля, продовольственная безопасность, продовольственный сектор, сельское хозяйство, фермерство, агроагрегаторы

Основные положения:

- ◆ наряду с традиционными формами розничной торговли продовольствием развиваются новые формы, обусловленные процессами цифровизации экономики;
- ◆ розничные и, в частности, сетевые розничные магазины занимают основную долю в товарообороте в то время, как доля рыночной и ярмарочной торговли неуклонно снижается;
- ◆ на основе интернет-платформ активно развиваются агроагрегаторы сельскохозяйственной продукции, осуществляющие закупку фермерской продукции для реализации в розничных торговых сетях.

Для цитирования: Ильина О.Б., Тарутина А.Е. Развитие форм розничной торговли продовольственными товарами в Калининградской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 47–61. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-47-61.

© Ильина О.Б., Тарутина А.Е., 2026

Development of forms of food retail in the Kaliningrad region

Olga B. Ilina¹, Alla E. Tarutina²

^{1,2} Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, Russia

¹ olga.ilina@klgtu.ru

² alla.tarutina@klgtu.ru

Abstract. The fundamental provisions of the Food Security Doctrine to ensure physical availability of food to the population are implemented through the development of various forms of retail. The general tendencies in economic development, digitalization, changes in consumer preferences, external factors affect the forms of retail in the forms of food retail in accordance with general trends in economic development, and the possibility of purchasing food products by different groups of the population depending on consumer habits regarding purchasing methods. As a result of retrospective and structural analysis of statistical data and aggregation of public opinion survey results, a shift in consumer preferences was revealed, expressed in a significant decrease in the share of market and fair trade. It should be noted the growth of retail chains and online food trading. Penetration of digitalization processes into the agricultural sector, including cooperation of agricultural producers through agro-aggregators. Despite the change in consumer habits, there remains a significant portion of the population that prefers traditional ways of purchasing goods in markets and fairs. In order to ensure physical availability of food for all groups of the population, support for market and fair trade, mobile commercial outlets continues despite their small share in the turnover. The Kaliningrad region is characterized by cooperation of local producers, the increase in the share of online trading in food products at a higher rate than the Russian average. In general, it can be concluded that the development of retail in the Kaliningrad region is in accordance with all-Russian trends with the features due to the exclave position of the region and limited market capacity.

Keywords: retail, food security, food sector, agriculture, farming, agro-aggregators

Highlights:

- ◆ along with traditional forms of food retail, new forms are developing, due to the processes of digitalization of the economy;
- ◆ retail and, in particular, chain retail stores occupy the main share in the turnover, while the share of market and fair trading is steadily declining;
- ◆ on the basis of the Internet platforms, agricultural aggregators of agricultural products are actively developing, purchasing farm products for sale in retail chains.

For citation: Ilina O.B., Tarutina A.E. Development of forms of food retail in the Kaliningrad region // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 47–61. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-47-61.

Введение

Продовольственная безопасность государства обеспечивается не только производством продуктов питания, но и их реализацией населению посредством розничной торговли. Удельный вес продовольственных товаров в общем объеме оборота розничной торговли в Российской Федерации достаточно высок и находится в пределах 48,44% и 47,33% соответственно в 2010 и 2024 гг. [1].

Важность розничной торговли в обеспечении национальной безопасности страны формирует высокий интерес исследователей к этой теме. В исследовании [2] указано на расширение роли розничной торговли в системе обеспечения продовольственной безопасности – от актора, осуществляющего продажу продукции населению, до комплексной площадки управления продовольственным снабжением. Одним из элементов расширения

функций розничной торговли стало формирование агроагрегаторов, в том числе сетевым ритейлом, вклад которых в развитие реализации фермерской продукции рассмотрен в работах [3; 4]. В работах [5; 6] исследован вопрос установления цен в розничных торговых сетях как элемент обеспечения экономической доступности продовольствия населению. В работе [7] исследовался вопрос как экономической, так и физической доступности продовольственных товаров для жителей Калининградской области.

Активно изучаются тенденции в развитии розничной торговли в ответ на новые вызовы. В работах [8–10] выделяют рост осмысленного и экологичного потребления, цифровизацию, рост конкуренции между крупными торговыми сетями и локальными брендами. Помимо этого, для России характерно замещение импортной продукции и иностранных брендов, ушедших с рынка. Продолжается тенденция перехода сетевого ритейла в онлайн-сегмент, отмеченная [11; 12] в 2021 г. и сформированная в период пандемии COVID-19.

Рост осмысленного и экологичного потребления отмечен и в исследованиях Научно-исследовательского института органического сельского хозяйства (Швейцария). По его оценкам, рост рынка органической продукции составил 136,4 млрд евро в 2023 г. против 14,1 млрд евро в 1999 г. [13]. Все это стимулирует спрос на экологически чистую, локальную, фермерскую продукцию. Здесь важным объектом исследования становятся сельскохозяйственные рынки и ярмарки, которые, как отмечается в работе [14], имеют высокую социальную и экономическую значимость в части обеспечения населения локальной сельскохозяйственной продукцией.

В исследованиях [3; 15] уделяется внимание такому важному элементу в обеспечении продовольствием населения, как потребительские кооперативы, способствующие расширению ассортимента продовольствия за счет закупки ее у сельхозпроизводителей, в том числе фермерских хозяйств, что также подчеркивает и их социальную значимость.

Многие исследователи уделяют внимание вопросу развития розничной торговли на региональном уровне, выделяя такие аспекты, как

важность развития доступа фермерских хозяйств на региональный рынок розничной торговли через различные меры государственной поддержки, развитие кооперации и цифровых инструментов [4; 16].

Вопрос развития розничной торговли продовольствием является актуальным и для Калининградской области. Отсутствие общих границ с другими регионами накладывает определенные ограничения на обеспечение свободного перемещения товаров. С введением санкций в отношении России в 2022 г. ситуация с доставкой товаров между Калининградской областью и основной территорией страны усложнилась. Большинство грузов в настоящее время перемещаются морским транспортом, что значительно увеличивает сроки доставки, удорожает стоимость перевозки и сужает ассортимент поставляемой продукции.

В связи с актуальностью вопроса обеспечения продовольственной безопасности региона целью исследования стало выявление трендов развития розничной торговли продовольствием в Калининградской области и влияние их на физическую доступность продовольствия населению.

Учитывая, что розничная торговля в настоящее время – это активно развивающаяся и трансформирующаяся отрасль экономики, были поставлены следующие задачи исследования:

- ◆ исследование соотношения форм розничной торговли продовольствием;
- ◆ анализ влияния общеэкономических трендов на развитие розничной торговли продовольствием;
- ◆ выявление роли процессов цифровизации экономики в обеспечении рынка продовольственной и, в частности, сельскохозяйственной продукцией.

Методы

Для анализа различных форм розничной торговли продовольствием населению применен системный подход. Динамика и соотношение различных форм розничной торговли продовольственными товарами исследованы с помощью методов структурного анализа на основе данных Росстата по объемам и формам торговли в Калининградской области и Россий-

ской Федерации за период с 2010 по 2024 г. Проведен анализ потребительских предпочтений покупки продовольственных товаров на основе социологических опросов ВЦИОМ, осуществляемых выборочным методом среди жителей России от 18 лет, ответы которых сгруппированы по возрастным группам и федеральным округам. Динамический анализ объемов интернет-торговли основан на суммировании данных за период с 2018 по 2024 г. по категории товаров «продукты питания» по региону «Калининградская область» и стране в целом. При обработке статистической информации использовались такие методы, как агрегирование, графический, структурный и ретроспективный анализ.

Результаты

При исследовании вопроса развития розничной торговли продовольственной продукцией процесс передачи продукции от производителя к потребителю можно представить как два взаимосвязанных процесса:

- ◆ реализация продукции производителями;
- ◆ приобретение продукции потребителями.

Основными путями приобретения продовольственных товаров потребителями являются рынки/ярмарки и магазины, в том числе интернет-платформы.

Способами реализации продовольственной продукции населению выступают рынки/ярмарки, фирменные магазины агропроизводителей, розничные магазины, кооперативы и агрегаторы (рис. 1). В данном случае в виде агрегаторов можно представить как опто-

вые склады, так и платформенные интернет-агрегаторы.

При рассмотрении этого процесса видно, что реализация продукции может осуществляться как напрямую потребителю от производителя, так и опосредованно. Кроме того, часть посредников может вступать во взаимодействие в процессе организации сбыта продукции: так, агрегаторы и кооперативы могут поставлять приобретенную у агропроизводителей продукцию в розничные магазины.

Исторически традиционной формой торговли продовольствием, в частности сельскохозяйственными товарами, является рынок или сельскохозяйственная ярмарка. Данная форма торговли остается актуальной и сейчас. По данным ВЦИОМ, 61% россиян используют данную форму розничной торговли, из них 28% посещают рынок несколько раз в месяц, 19% – несколько раз в год, 13% – несколько раз в неделю. При этом отмечается, что такой формат предпочтителен для жителей больших городов и наиболее часто рынки посещают жители Южного и Северо-Кавказского федеральных округов [17].

Вместе с тем статистка свидетельствует о неуклонном снижении доли продаж посредством рыночной и ярмарочной торговли (табл. 1). Доля розничных рынков и ярмарок в общем обороте розничной торговли с 12,44% в 2010 г. снизилась до 3,76% в 2024 г. Это можно объяснить тем, что магазинная форма может быть представлена предприятиями разных форматов, типов и специализации, она больше приближена к покупателю, имеет удоб-

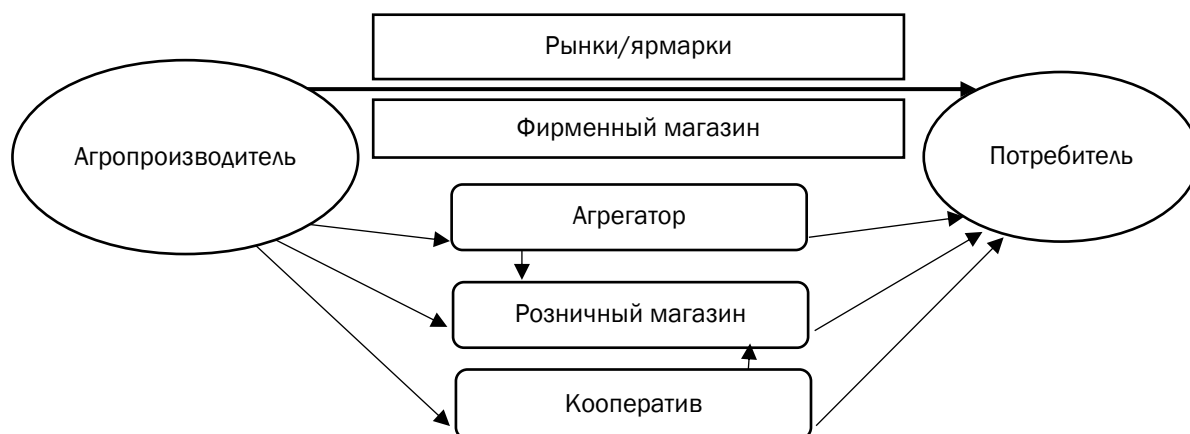


Рис. 1. Схема реализации продовольственной продукции от производителя потребителю

Таблица 1

Структура оборота розничной торговли РФ по формам продажи за 2010–2024 гг., тыс. руб.*

| Период | Оборот розничной торговли, всего | В том числе | | | |
|----------|----------------------------------|--------------------------------|-------|--------------------------------|-------|
| | | розничных торговых организаций | | на розничных рынках и ярмарках | |
| | | Абсолютное значение | % | Абсолютное значение | % |
| 2010 год | 16 512 047,0 | 14 457 153,8 | 87,56 | 2 054 893,2 | 12,44 |
| 2011 год | 19 104 336,5 | 16 898 443,1 | 88,45 | 2 205 893,4 | 11,55 |
| 2012 год | 21 394 526,2 | 19 126 304,5 | 89,40 | 2 268 221,7 | 10,60 |
| 2013 год | 23 685 913,5 | 21 453 829,3 | 90,58 | 2 232 084,2 | 9,42 |
| 2014 год | 26 356 237,3 | 24 057 249,0 | 87,40 | 2 298 988,3 | 12,60 |
| 2015 год | 27 526 793,2 | 25 358 189,2 | 92,12 | 2 168 604,0 | 7,88 |
| 2016 год | 28 240 884,9 | 26 298 361,0 | 93,12 | 1 942 523,9 | 6,88 |
| 2017 год | 29 745 535,5 | 27 879 584,6 | 93,73 | 1 865 950,9 | 6,27 |
| 2018 год | 31 579 371,8 | 29 799 468,9 | 94,36 | 1 779 902,9 | 5,64 |
| 2019 год | 33 624 303,3 | 31 483 525,2 | 93,63 | 1 780 778,1 | 6,37 |
| 2020 год | 33 876 660,2 | 32 286 817,9 | 95,31 | 1 586 842,3 | 4,69 |
| 2021 год | 39 472 017,6 | 37 673 097,1 | 95,44 | 1 798 920,5 | 4,56 |
| 2022 год | 42 577 015,9 | 40 605 884,9 | 95,37 | 1 97 1131,0 | 4,63 |
| 2023 год | 48 155 722,4 | 46 094 201,1 | 95,72 | 2 061 921,3 | 4,28 |
| 2024 год | 55 791 423,3 | 53 691 245,8 | 96,24 | 2 100 177,5 | 3,76 |

* Составлено на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).

ный режим работы и предлагает разнообразные торговые услуги, осуществляемые на платной и бесплатной основе. Кроме того, доля сетевых магазинов постоянно расширяется, вытесняя другие формы торговли.

В Северо-западном федеральном округе и Калининградской области не просто наблюдается та же тенденция (табл. 2) – доля оборота продаж на розничных рынках и ярмарках значительно меньше среднероссийских показателей – менее 1%.

Это объясняется постоянным сокращением числа розничных рынков и ярмарок. Если в 2015 г. в регионе функционировало 13 рынков, то в 2024 г. осталось только 7, причем большинство (4 рынка) – в Калининграде и только 3 – в области. Здесь можно отметить, что ввиду эксклавного положения большое количество сельхозпродукции импортировалось, что позволяло обеспечить устойчивое предложение товаров для рыночной торговли.

Аналогичная тенденция прослеживается и по ярмарочной торговле. Так, по данным регионального Министерства промышленности и торговли, в 2021 г. в областном центре насчитывалось 12 адресов для организации разнообразных ярмарок (универсальных, празднич-

ных, тематических, выходного дня), к 2022 г. – 10, а в 2023 г. – 8, из них сельскохозяйственная – всего одна. Она носит сезонный характер, так как функционирует с последних чисел августа до конца декабря ежедневно, кроме субботы и воскресенья [18].

Вместе с тем деятельность рынков и ярмарок является востребованной и необходимой формой торговли, обеспечивая прямую связь между потребителем и производителем. Максимальная их эффективность приходится на период сбора урожая и заготовок. На ярмарках и рынках жители региона могут приобрести свежую продукцию напрямую от местных сельхозпроизводителей по доступным ценам. Поэтому, согласно данным, приведенным в табл. 3, можно увидеть некоторое «оживление» ярмарочной торговли.

Кроме того, руководство региона приняло решение построить новый универсальный рынок в Ленинградском районе г. Калининграде на улице Ген. Челнокова. Для этих целей выделен земельный участок площадью 4715 м², часть которой будет отведена под реализацию сельскохозяйственной продукции.

Кроме ярмарочных площадей калининградским сельхозтоваропроизводителям пре-

Таблица 2

**Доля розничных рынков и ярмарок в розничном товарообороте по СЗФО
и Калининградской области за 2010–2024 гг., %***

| Период | В среднем по РФ | СЗФО | Калининградская область |
|----------|-----------------|------|-------------------------|
| 2010 год | 12,44 | 4,6 | 5,4 |
| 2011 год | 11,55 | 4,1 | 5,1 |
| 2012 год | 10,60 | 3,1 | 4,6 |
| 2013 год | 9,42 | 2,6 | 3,3 |
| 2014 год | 12,60 | 2,2 | 3,0 |
| 2015 год | 7,88 | 1,9 | 3,3 |
| 2016 год | 6,88 | 1,6 | 3,3 |
| 2017 год | 6,27 | 1,4 | 2,3 |
| 2018 год | 5,64 | 1,3 | 2,3 |
| 2019 год | 6,37 | 0,9 | 2,0 |
| 2020 год | 4,69 | 0,6 | 1,6 |
| 2021 год | 4,56 | 0,4 | 1,2 |
| 2022 год | 4,63 | 0,5 | 1,1 |
| 2023 год | 4,28 | 0,5 | 0,9 |
| 2024 год | 3,76 | 0,5 | 0,6 |

* Составлено на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).

Таблица 3

Показатели ярмарочной и рыночной торговли в Калининградской области за 2019–2023 гг.*

| Показатели | Период | | | | |
|----------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. |
| Розничные рынки, число | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 |
| Торговых мест на них | 1569 | 1587 | 1636 | 1433 | 1207 |
| Ярмарки, организованные в течение года | 186 | 112 | 113 | 129 | 151 |
| Торговых мест на них | 5928 | 4514 | 4316 | 4267 | 4725 |

* Составлено на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).

доставлена возможность осуществления торговли в том числе посредством автолавок, автомагазинов и просто с борта транспортных средств. Для организации передвижной торговли предназначены 106 мобильных торговых объектов [7].

Несмотря на сокращение числа рынков и ярмарок, жители Калининградской области не испытывают трудностей с физической доступностью продовольствия. Фактическая обеспеченность населения региона площадью стационарных объектов превышает норматив почти в 1,5 раза (на 44,3%) [7]. Цифры свидетельствуют о том, что наиболее популярной формой торговли являются розничные и сетевые магазины. При этом несетевые формы торговли проигрывают сетевым [5]. То же подтверждают и опросы ВЦИОМ 2022 г.: гипер-

маркеты посещает 83% россиян. Причем наиболее часто, каждый день или несколько раз в неделю, гипермаркеты посещают молодые люди в возрасте до 34 лет [17].

Статистические данные подтверждают стремительное развитие розничных торговых сетей (далее – РТС). Их вклад в объем розничного товарооборота неуклонно растет последние 15 лет. Если в 2010 г. в среднем по РФ доля розничных торговых сетей в общем объеме розничного товарооборота составляла 17,5%, то в 2024 г. она достигла 35,9%, т.е. увеличилась почти в 2 раза. Если посмотреть на показатели по СЗФО, можно увидеть, что на протяжении всего рассматриваемого периода они значительно выше среднероссийского уровня. В качестве одной из причин можно обозначить высокую концентрацию рознич-

ных торговых сетей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Они образуют крупную агломерацию с высокой плотностью населения, что способствует развитию РТС.

Среди причин популярности РТС у населения можно выделить следующие:

♦ более широкий и насыщенный ассортимент товаров, позволяющих в одном месте совершить комплексную покупку;

♦ самообслуживание как основной метод продажи, являющийся для потребителей наиболее комфортным и удобным: каждый покупатель для себя решает сам, сколько времени он проведет в магазине, может свободно подойти к любому товару, самостоятельно с ним ознакомиться, выбрать нужное количество;

♦ одинаковые стандарты при формировании ассортимента, размещении и выкладке товаров в торговом зале, что дает возможность покупателям легко ориентироваться в разных магазинах одного бренда.

В Калининградской области ситуация является уникальной (рис. 2). В 2010 г. доля розничных торговых сетей в Калининградской области соответствует среднероссийскому показателю 17,5%, однако ниже показателей СЗФО – 32,4%. Далее наблюдается рост доли РТС в регионе и к 2012 г. становится равным 27,2%, что выше среднероссийского показателя, но ниже показателя СЗФО. До 2014 г. доля РТС в Калининградской области несколько снижается, после чего наблюдается резкий скачок до 33,7%. Объяснить это можно

тем, что в условиях введения первых санкций приграничные страны еще не демонстрировали недружеского поведения, и торговые сети функционировали в комфортных для себя условиях. С 2020 по 2022 г. наблюдается стагнация, связанная с ковидными ограничениями в РФ и Европе, а также с санкциями, в том числе стран-соседей – членов ЕС. В 2023–2024 гг. РТС опять стали наращивать объемы реализации, и в 2024 г. доля РТС в Калининградской области превысила не только среднероссийские показатели в 35,9%, но и показатель по СЗФО – 43%, составив 45,4%. Это говорит о том, что крупные торговые предприятия приспособились к действию санкций, кроме того, экономия на издержках от масштаба позволяет иметь более устойчивую бизнес-модель по сравнению с мелкими розничными магазинами.

Новым витком развития розничной торговли стало применение цифровых технологий и создание платформ. Став агрегаторами для магазинов и производителей, интернет-платформы предлагают широкий ассортимент продовольственных товаров. Готовую продукцию можно приобрести как через сервисы доставки, такие как «Купер» и «Яндекс Еда» и т.п., благодаря которым можно осуществить покупку из локальных РТС, так и интернет-платформы «Озон», «Вайлдберриз», «Алиэкспресс», позволяющие осуществить доставку продовольственных товаров из других регионов России и мира. Оборот интернет-торговли продо-

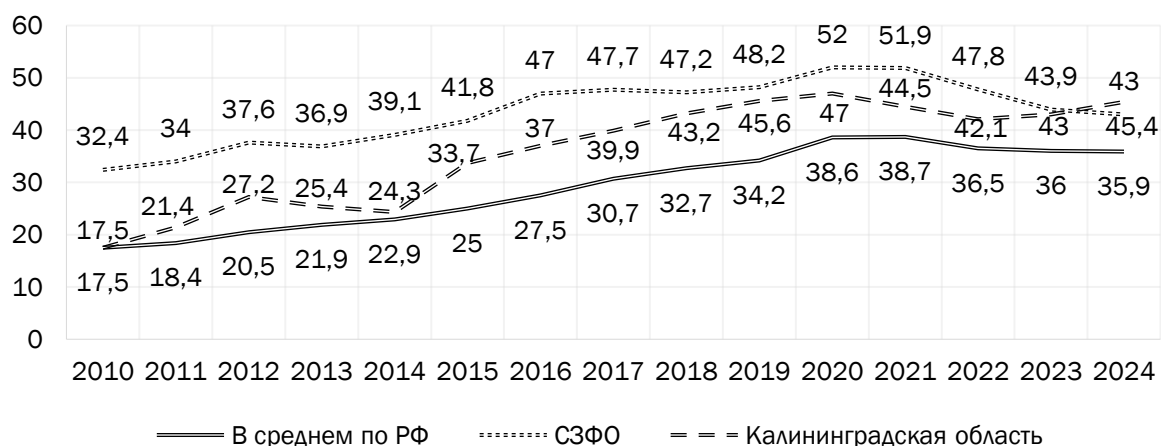


Рис. 2. Доля розничных торговых сетей в розничном товарообороте, %*

* Построено на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).

вольственными товарами как в России, так и в Калининградской области стремительно растет (рис. 3). Если в 2018 г. оборот интернет-торговли продуктами питания составлял 493,45 млн руб. в Калининградской области и 119,095 млрд руб. в России в целом, то к 2024 г. эти показатели возросли более чем в 15 раз в Калининградской области и в 12,7 раза в России в целом до 7,5 млрд руб. и 1,52 трлн руб. соответственно. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), доля продуктов питания в товарных категориях по рынку интернет-торговли в России в 2024 г. составила 17,4% [19].

Анализ темпов прироста интернет-торговли продовольственными товарами показывает постоянный рост с 2020 г. (рис. 4). При этом прирост по Калининградской области значительно выше общероссийского. В 2020 и 2024 гг. прирост интернет-торговли продовольственными товарами в Калининградской области составил 166,1% и 149,8% против 141,4% и 99,6% в среднем по России. Такие показатели обусловлены низкой емкостью регионального рынка и, как следствие, более ограниченным ассортиментом продукции, предлагаемой потребителям. В целом тенденция прироста оборота интернет-торговли соответствует общероссийской, но с более высокими показателями. Исключением наблюдаемой тенденции

стал 2022 г., что обусловлено проблемами с логистикой вследствие начала введения санкций в этот период и снижением общего объема грузооборота, что создало трудности для доставки интернет-заказов в эксклав. После нормализации ситуации и расширения морских перевозок ситуация стабилизировалась, и в 2024 г. наблюдается значительный прирост оборота интернет-торговли по Калининградской области – почти в 1,5 раза, в то время как в среднем по России прирост составил 99,6%. Стоит отметить, что в условиях ограниченного ассортимента, представленного в региональных организациях торговли, интернет-торговля позволяет потребителям Калининградской области расширить разнообразие потребляемых продуктов питания.

Еще одним исторически сложившимся способом сбыта и реализации продовольствия, в том числе сельскохозяйственной продукции, является кооперация. Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Калининградской области берет свое начало с 1947 г. в соответствии с Постановлением Президиума Центросоюза СССР и РСФСР № 550 от 12 июля 1947 г. Согласно ему были созданы потребительские общества в Багратионовском, Гвардейском, Гурьевском, Гусевском, Краснознаменском, Ладушкинском, Нестеровском, Озерском, Правдинском, При-

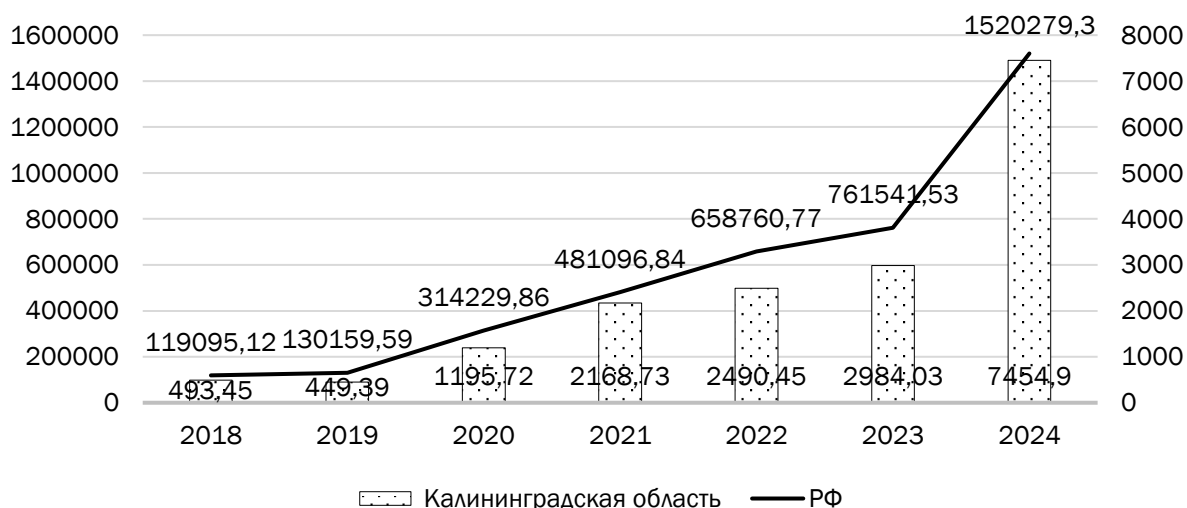


Рис. 3. Оборот интернет-торговли продуктами питания в Российской Федерации и Калининградской области, млн руб.*

* Построено на основе данных Ассоциации компаний интернет-торговли. URL: <https://akit.ru/analytics/trade> (дата обращения: 04.09.2025).

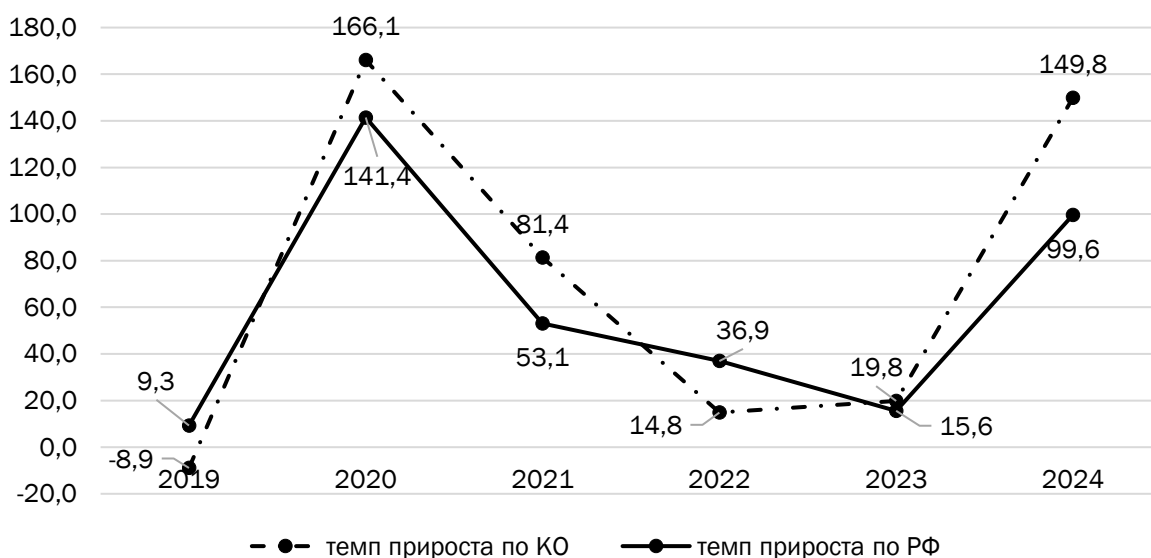


Рис. 4. Темпы прироста оборота интернет-торговли продуктами питания в Российской Федерации и Калининградской области, %*

* Построено на основе данных Росстата. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).

морском, Полесском, Славском, Советском и Черняховском районах области [20]. В современной России новый импульс к развитию кооперация получила в период с 2018 по 2022 г. в форме государственных субсидий и грантов, благодаря которым была обновлена инфраструктура 11 кооперативов на сумму более 310 млн руб. [21]. Благодаря оказываемой грантовой поддержке развитие получили кооперативы в сферах товарной доработки и переработки плодово-ягодной и овощной продукции, производства молочных и мясных продуктов, сушки и доработки зерна.

За период с 2018 по 2022 г. совокупный объем результатов деятельности кооперативных организаций и предприятий региона составил свыше 10 млрд руб. Ежегодно кооператоры производят 1,7 тыс. т хлеба и хлебобулочных изделий, 799 тыс. дкл минеральной воды, напитков и др. В системе потребительской кооперации региона работает 24 производственных цеха, которые в 2022 г. произвели продукции на сумму более 260,7 млн руб., рост к уровню 2017 г. составил 129% [21].

В настоящее время потребительская кооперация Калининградской области осуществляет свою деятельность в 13 муниципальных округах области и обслуживает более 762 тыс. человек [20].

Наиболее успешными примерами кооперации являются:

- ♦ кооператив «Загорское», специализирующийся на товарной доработке, хранении и переработке овощей. Продукция кооператива поступает в торговлю, рестораны, отели и бюджетные учреждения региона;

- ♦ кооператив «Садоводы», специализирующийся на переработке и сбыте ягод и плодов, с 2022 г. и на хранении продукции с возможностью ее охлаждения и шоковой заморозки;

- ♦ кооператив «ЭКО-Фермер», специализирующийся на производстве фуа-гра и продукции из утиного мяса [21].

Несмотря на успешную деятельность сельскохозяйственных кооперативов, следует отметить их существенную зависимость от финансовой господдержки. За 2019–2020 гг. рентабельность деятельности данного вида организаций без субсидий была отрицательной [3].

Различные виды сельскохозяйственной деятельности, осуществляемой в рамках фермерского производства продукции, эко-, био- и органического земледелия представляют собой в основном мелкие производства, у которых существуют определенные трудности со сбытом продукции в виду естественных экономических особенностей таких форм хозяйствования.

С развитием цифровых технологий и интернет-платформ для взаимодействия производителей и потребителей происходит активное развитие электронной кооперации как предпринимателями – крупными ретейлерами, так и на основе государственных корпораций.

С 2021 г. реализуется проект «Фермерский островок», направленный на стимулирование сбыта фермерской продукции [22]. Кооперация фермеров в рамках данного проекта осуществляется на интернет-платформе Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства. Суть его заключается в объединении продукции 10–15 фермеров на одном «Фермерском островке» в крупном сетевом магазине или иной форме розничной торговли, в частности:

- ◆ «магазин в магазине»;
- ◆ отдельный торговый объект;
- ◆ мобильная торговля;
- ◆ нестационарный торговый объект.

Такая форма интернет-кооперации положила начало развитию агроагрегаторов фермерской продукции – специализированных платформ, которые выполняют посреднические функции между производителями сельхозпродукции и торговыми сетями [23]. Их основная задача – закупка продукции у фермеров для дальнейшей ее реализации в магазинах, такой способ взаимодействия снижает логистические затраты для производителей и приближает товар к потребителям.

В 45 регионах страны уже действует 81 агроагрегатор [24], через которые сельхозпроизводители реализуют свою продукцию. В качестве примера можно привести РТС «Вкусвилл», приобретающую фермерскую продукцию для реализации в магазинах своей сети, и платформу Food Miles, закупающую товары у фермеров для крупных сетей [25].

Также крупный ритейлер «Магнит» в сотрудничестве с сельскохозяйственным потребительским перерабатывающим кооперативом «Солнечный круг» инициировали создание своего агрегатора, что позволило в 2024 г. увеличить продажи фермерской продукции от кубанских хозяйств в магазинах розничной сети «Магнит» на 35% [23].

Успешная реализация цифровых форм как непосредственно для кооперации произво-

дителей, так и для взаимодействия с потребителями подкрепляется законодательством в этой области. Федеральным законом от 08.08.2024 № 297-ФЗ внесены изменения в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 № 264-ФЗ, где введено понятие агроагрегаторов фермерской продукции и критерии возможности оказания поддержки агроагрегаторам со стороны государства.

По мнению российских экспертов [3; 4; 23; 25], развитие агроагрегаторов даст толчок к развитию сбытовых (торговых) сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Высокий интерес к таким формам сбыта фермерской продукции и положительная практика применения агроагрегаторов подтверждается и иностранными исследованиями [26; 27].

Авторы работы [26] на основе спроектированной ими математической модели предполагают, что агрегация продукции растениеводства позволит сформировать сбалансированную продовольственную систему в Индии, которая поможет преодолеть фрагментарность поставок в связи с неразвитостью инфраструктуры и непрозрачной системой ценообразования.

Исследователи из Индонезии [27] провели опросов участников рынка сельскохозяйственной продукции, что позволило им сделать вывод о наличии положительного эффекта от взаимодействия агроагрегаторов и фермеров, который выражается в сокращении цепочек поставок, повышении прозрачности ценообразования и росте дохода фермеров.

Обсуждение

Авторы основывались на гипотезе о влиянии общих тенденций развития экономики на изменение способов реализации продукции и соотношении традиционных и новых форм торговли, что влияет на физическую доступность продуктов питания населению. Вклад данного исследования заключается в выявлении новых трендов в развитии форм розничной торговли продовольственными товарами на примере Калининградской области. Для проведения исследования был использован не только трендовый анализ, но и другие элементы экономического анализа. В частности, приме-

нялся системный подход для всеобъемлющего исследования различных форм реализации продовольствия от производителей населению, структурный анализ розничной торговли продовольствием для выявления изменений в структуре розничной торговли. Кроме того, выявление трендов стало возможным благодаря анализу потребительских предпочтений и динамическому анализу показателей интернет-торговли продовольственными товарами.

Итак, анализ отдельных элементов традиционных форм розничной торговли товарами позволил авторам выявить значительные структурные сдвиги в соотношении форм розничной торговли продовольствием в период с 2010 по 2024 г. Доля рынков и ярмарок сократилась с 12,44% до 3,76% в среднем по России и с 5,4% до 0,6% в Калининградской области и на соответствующие доли возросли показатели розничных торгующих организаций. Такую тенденцию можно объяснить как удобством и шаговой доступностью магазинов, так и бурным развитием сетевых магазинов и сервисов, стимулирующих покупки в них и повышающих удобство для покупателей. Анализ потребительских предпочтений показал, что, несмотря на снижение доли рыночной торговли, эта форма по-прежнему остается востребованной как среди населения в целом, так и среди его отдельных региональных и возрастных групп. В этой связи как на федеральном уровне, так и органами местного самоуправления продолжается поддержка рыночной и ярмарочной торговли, в том числе путем организации дополнительных мобильных торговых объектов. В условиях активного развития агротуризма в России в ряде регионов рынки и ярмарки становятся атрибутом, символом регионального бренда.

Выявлено закрепление новых потребительских привычек покупки продуктов питания посредством интернет-платформ в соответствии с общим трендом цифровизации экономики. По результатам анализа динамических рядов выявлен более значительный прирост в этом сегменте в Калининградской области, чем в среднем по России. Доля продовольственных товаров в общем объеме интернет-торговли в России по состоянию на 2024 г. составила 17,4%, при этом прирост по данному

показателю в Калининградской области в 2024 г. – 149,8%, в то время как в среднем по России – 99,6%.

Активно развиваются новые формы кооперативной закупки фермерской продукции посредством агроагрегаторов, которые позволяют как найти производителей и потребителей непосредственно через интернет-платформу, так и обеспечить предприятия розничной торговли и общественного питания фермерской продукцией напрямую.

Анализ развития форм розничной торговли показал, что ввиду отделенности региона от остальной территории страны поддержка локальных рынков продолжает оставаться актуальной, а цифровизация розничной торговли позволяет калининградским потребителям расширить ассортимент потребляемой продукции. Интернет-торговля становится все более востребованной формой покупки продуктов питания.

Понимание тенденций развития экономики и учет потребительских предпочтений позволят осуществлять сбалансированную государственную политику в области обеспечения физической доступности продовольствия населению. Углубление исследований в отношении эффективности функционирования агроагрегаторов, интернет-платформ кооперации фермерских хозяйств и «Фермерских островков» в РТС даст возможность оценить эффективность выполнения национальных стратегических целей в области цифровизации сельского хозяйства и координировать дальнейшую государственную политику в этой области.

Заключение

Рост количества розничных торговых сетей и магазинов в формате шаговой доступности повлиял на изменение соотношения форм традиционной розничной торговли. За исследуемый период значительно сократилась доля рыночной торговли в общем объеме товарооборота продовольствием. При этом в Калининградской области сокращение этой доли значительнее, чем в среднем по России.

Процесс цифровой трансформации экономики сформировал новые покупательские привычки приобретения продуктов питания с помощью интернет-платформ. Доля продоволь-

ственных товаров в общем объеме интернет-торговли постоянно растет, в Калининградской области – темпами выше среднероссийских.

Еще один традиционный способ реализации сельскохозяйственной продукции посредством создания кооперативных объединений также выходит в цифровую среду. Активно развиваются специализированные интернет-платформы по объединению сельхозпроизводителей для выхода на прилавки сетевых магазинов в форме «Фермерского островка», крупные РТС создают свои агроагрегаторы для закупки фермерской продукции.

При этом тенденция роста потребительских предпочтений локальной, экологически чистой и фермерской продукции стимулирует

активное развитие различных форм кооперации фермеров, которые позволяют им не только выйти на прилавки РТС, но и реализовывать свою продукцию за счет развития локальных агротуристических зон.

Несмотря на формирование новых потребительских привычек, по-прежнему существует значительная часть потребителей, предпочитающих традиционные сельскохозяйственные рынки и ярмарки. Для обеспечения физической доступности продовольствия населению и поддержания различных способов реализации сельскохозяйственной продукции государство продолжает поддерживать рыночно-ярмарочную деятельность и мобильные формы торговли.

Список источников

1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство / Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 04.09.2025).
2. Митяшин Г.Ю. Розничная торговля как актор продовольственной безопасности: функции и инструменты их реализации // Теоретическая экономика. 2024. № 3 (111). С. 57–72. doi:10.52957/2221-3260-2024-3-57-72. EDN EUYGBM.
3. Максимов А.Ф. Сельскохозяйственная потребительская кооперация в улучшении доступа товаропроизводителей к рынкам // Никоновские чтения – 2024 : материалы XXIX международной научно-практической конференции, г. Москва, 21–22 октября 2024 года / ответственный редактор и ответственный за выпуск А.В. Петриков. Москва : Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, 2024. С. 54–58. EDN BVSXG.
4. Старовойтова Н.П. Агроагрегаторы – инновационный инструмент развития сельского хозяйства // Продовольственная политика и безопасность. 2025. Т. 12, № 1. С. 11–24. doi:10.18334/rpib.12.1.122322. EDN GQDFDL.
5. Юрков Е.П. О регулировании деятельности сетевой торговли в продовольственных цепочках товародвижения // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2023. № 7 (101). С. 57–64. doi:10.33938/237-57. EDN KFUFNS.
6. Головин А.А., Шаповалова Ю.П., Спицына А.О. Направления обеспечения баланса интересов населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 1. С. 129–140. EDN OSGOED.
7. Ильина О.Б., Тарутина А.Е. Продовольственная безопасность Калининградской области в условиях санкций // Балтийский экономический журнал. 2024. № 4 (48). С. 34–59. doi:10.46845/2073-3364-2024-0-4-34-59. EDN UVJPNJ.
8. Никишкин В.В., Самарина Т.Н. Современные тренды развития розничной торговли продуктами питания // Практический маркетинг. 2021. № 11 (297). С. 10–18. doi:10.24412/2071-3762-2021-11297-10-18. EDN GHZNI.
9. Эдер А.В., Загайнов А.В. Тренды, тенденции и перспективы розничной торговли в России // Цифровая экономика. 2024. № 3 (29). С. 54–64. doi:10.34706/DE-2024-03-07.
10. Environmentally sustainable food consumption: a review and research agenda from a goal directed perspective / I. Vermeir, B. Weijters, J. De Houwer [et al.] // *Frontiers in Psychology*. 2020. doi:10.3389/fpsyg.2020.01603.
11. Федотов А.Н. Особенности организации маркетинга сетевого продуктового ритейла в условиях новых торговых форматов // *Baikal Research Journal*. 2021. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-marketinga-setevogo-produktovogo-riteyla-v-usloviyah-novyh-torgovyh-formatov> (дата обращения: 04.09.2025).

12. Revolution of retail industry: from perspective of retail 1.0 to 4.0 / Loh Li Har, Umi Kartini Rashid, Lee Te Chuan [et al.] // *Procedia Computer Science*. 2022. Vol. 200. Pp. 1615–1625. doi:10.1016/j.procs.2022.01.362.

13. Research Institute of Organic Agriculture : official website. URL: <https://www.fibl.org/en/info-centre/publications-archive-fibl-en> (дата обращения: 04.09.2025).

14. Решетникова Е.Г. Проблемы и перспективы развития розничных сельскохозяйственных рынков // *Международный сельскохозяйственный журнал*. 2024. № 1 (397). С. 27–31. doi:10.55186/25876740_2024_67_1_27. EDN PQZDQJ.

15. Каурова О.В., Малолетко А.Н., Ткач А.В. Развитие системы торговли потребительской кооперации в региональной экономике // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2025. № 1. С. 10–16. EDN FFPDZH.

16. Кооперация малых форм хозяйствования – драйвер устойчивого социально-экономического развития сельских территорий / В.В. Тульчеев, С.В. Жевора, Е.В. Овэс, О.Г. Казаков // *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*. 2024. № 7 (113). С. 204–214. doi:10.33938/247-204. EDN NKULLQ.

17. Продукты на стол: гипермаркеты или рынки?. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/produkty-na-stol-gipermarkety-ili-rynki> (дата обращения: 04.09.2025).

18. Потребительский рынок / Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области. URL: <https://economy.gov39.ru/deyatelnost/potrebitelskiy-rynok/> (дата обращения: 04.09.2025).

19. Обороты интернет-торговли по категориям товаров в регионах / Ассоциация компаний интернет-торговли. URL: <https://akit.ru/analytics/trade> (дата обращения: 04.09.2025).

20. Калининградский Облпотребсоюз : официальный сайт. URL: <https://соор39.ru> (дата обращения: 04.09.2025).

21. В Калининградской области кооперация охватывает разные сельскохозяйственные направления. URL: <https://mcx.gov.ru/press-service/regions/v-kaliningradskoy-oblasti-kooperatsiya-okhvatyvaet-raznye-selskokhozyaystvennye-napravleniya/> (дата обращения: 04.09.2025).

22. Сбыт продукции в «Фермерский островок». URL: <https://corpmsp.ru/to-business/sales/proekt-fermerskiy-ostrovok/> (дата обращения: 04.09.2025).

23. Агрегаторы фермерской продукции в России: новые тенденции и перспективы. URL: <https://sfera.fm/articles/fud-reteil/agregatory-fermerskoi-produktsii-v-rossii-novye-tendentsii-i-perspektivy> (дата обращения: 04.09.2025).

24. Фермерские полки в крупных сетях установят по единому стандарту. URL: <https://specagro.ru/news/202506/fermerskie-polki-v-krupnykh-setyakh-ustanovyat-po-edinomu-standartu> (дата обращения: 04.09.2025).

25. Агрегаторы фермерской продукции превращаются в повсеместную региональную практику. URL: <https://zakupki-digital.ru/jekonomika/agregatory-fermerskoj-produkcii-prevrashhajutsja-v-povsemestnuju-regionalnuju-praktiku/> (дата обращения: 04.09.2025).

26. Jahroh S., Meliala J.S. Impacts of aggregator business on farmers' income // *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*. 2021. Vol. 18 (2). doi:10.17358/jma.18.2.168.

27. Can fruit and vegetable aggregation systems better balance improved producer livelihoods with more equitable distribution? / G.S. Cooper, B. Shankar, K.M. Rich [et al.] // *World Development*. 2021. Vol. 148. doi:10.1016/j.worlddev.2021.105678.

References

1. Agriculture, hunting and forestry / Federal State Statistics Service. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (date of access: 04.09.2025).

2. Mityashin G.Yu. Retail trade as an actor in food security: functions and instruments for their implementation // *Theoretical Economics*. 2024. No. 3 (111). Pp. 57–72. doi:10.52957/2221-3260-2024-3-57-72. EDN EUYGBM.

3. Maksimov A.F. Agricultural consumer cooperation in improving commodity producers' access to markets // *Nikon Readings - 2024 : proceedings of the XXIX International Scientific and Practical Conference, Moscow, October 21-22, 2024 / responsible editor and responsible for the issue A.V. Petrikov. Moscow : A.A. Nikonov All-Russian Institute of Agrarian Problems and Informatics, 2024. Pp. 54–58. EDN BVSXG.*

4. Starovoytova N P. Agroaggregators – an innovative tool for agricultural development // *Food Policy and Security*. 2025. Vol. 12, No. 1. Pp. 11–24. doi:10.18334/ppib.12.1.122322. EDN GQDFDL.

5. Yurkov E.P. On the regulation of network trade activities in food supply chains // *Economy, Labor, Management in Agriculture*. 2023. No. 7 (101). Pp. 57–64. doi:10.33938/237-57. EDN KFUFNSN.
6. Golovin A.A., Shapovalova Yu.P., Spitsyna A.O. Directions for ensuring a balance of interests of the population and agricultural producers // *Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy*. 2022. No. 1. Pp. 129–140. EDN OSGOED.
7. Ilina O.B., Tarutina A.E. Food security of the Kaliningrad region under sanctions // *Baltic Economic Journal*. 2024. No. 4 (48). Pp. 34–59. doi:10.46845/2073-3364-2024-0-4-34-59. EDN UVJPNJ.
8. Nikishkin V.V., Samarina T.N. Modern trends in the development of food retail trade // *Practical Marketing*. 2021. No. 11 (297). Pp. 10–18. doi:10.24412 / 2071-3762-2021-11297-10-18. EDN GHZNHI.
9. Eder A.V., Zagaynov A.V. Trends, tendencies and prospects of retail trade in Russia // *Digital Economy*. 2024. No. 3 (29). Pp. 54–64. doi:10.34706/DE-2024-03-07.
10. Environmentally sustainable food consumption: a review and research agenda from a goal directed perspective / I. Vermeir, B. Weijters, J. De Houwer [et al.] // *Frontiers in Psychology*. 2020. doi:10.3389/fpsyg.2020.01603.
11. Fedotov A.N. Features of the organization of marketing of network grocery retail in the context of new trade formats // *Baikal Research Journal*. 2021. No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-marketinga-setevogo-produktovogo-riteyla-v-usloviyah-novyh-torgovyh-formatov> (date of access: 04.09.2025).
12. Revolution of retail industry: from perspective of retail 1.0 to 4.0 / Loh Li Har, Umi Kartini Rashid, Lee Te Chuan [et al.] // *Procedia Computer Science*. 2022. Vol. 200. Pp. 1615–1625. doi:10.1016/j.procs.2022.01.362.
13. Research Institute of Organic Agriculture : official website. URL: <https://www.fibl.org/en/info-centre/publications-archive-fibl-en> (date of access: 04.09.2025).
14. Reshetnikova E.G. Problems and prospects for the development of retail agricultural markets // *International Agricultural Journal*. 2024. No. 1 (397). Pp. 27–31. doi:10.55186/25876740_2024_67_1_27. EDN PQZDQJ.
15. Kaurova O.V., Maloletko A.N., Tkach A.V. Development of the consumer cooperation trade system in the regional economy // *Fundamental and applied research of the cooperative sector of the economy*. 2025. No. 1. Pp. 10–16. EDN FFPDZH.
16. Cooperation of small business entities – a driver of sustainable socio-economic development of rural areas / V.V. Tulcheev, S.V. Zhevara, E.V. Oves, O.G. Kazakov // *Economy, labor, management in agriculture*. 2024. No. 7 (113). Pp. 204–214. doi:10.33938/247-204. EDN NKULLQ.
17. Products on the table: hypermarkets or markets?. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskie-obzory-produkty-na-stol-gipermarkety-ili-rynki> (date of access: 04.09.2025).
18. Consumer Market / Ministry of Economic Development, Industry and Trade of the Kaliningrad Region. URL: <https://economy.gov39.ru/deyatelnost/potrebitelskiy-rynok/> (date of access: 04.09.2025).
19. Internet trade turnover by product categories in the regions. / Association of Online Trading Companies. URL: <https://akit.ru/analytics/trade> (date of access: 04.09.2025).
20. Kaliningrad Regional Consumer Union : official website. URL: <https://coop39.ru> (date of access: 04.09.2025).
21. In the Kaliningrad Region, cooperation covers various agricultural areas. URL: <https://mcx.gov.ru/press-service/regions/v-kaliningradskoy-oblasti-kooperatsiya-okhvatyvaet-raznye-selskokhozyaystvennye-napravleniya/> (date of access: 04.09.2025).
22. Marketing of products in the "Farmerskiy Ostrovok". URL: <https://corpmsp.ru/to-business/sales/proekt-fermerskiy-ostrovok/> (date of access: 04.09.2025).
23. Aggregators of farm products in Russia: new trends and prospects. URL: <https://sfera.fm/articles/fud-reteil/agregatory-fermerskoi-produktsii-v-rossii-novye-tendentsii-i-perspektivy> (date of access: 04.09.2025).
24. Farm shelves in large chains will be installed according to a single standard. URL: <https://specagro.ru/news/202506/fermerskie-polki-v-krupnykh-setyakh-ustanovyat-po-edinomu-standartu> (date of access: 04.09.2025).
25. Aggregators of farm products are becoming a widespread regional practice. URL: <https://zakupki-digital.ru/jekonomika/agregatory-fermerskoj-produkcii-prevrashhajutsja-v-povsemestnuju-regionalnuju-praktiku/> (date of access: 04.09.2025).
26. Jahroh S., Meliala J.S. Impacts of aggregator business on farmers' income // *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*. 2021. Vol. 18 (2). doi:10.17358/jma.18.2.168.

27. Can fruit and vegetable aggregation systems better balance improved producer livelihoods with more equitable distribution? / G.S. Cooper, B. Shankar, K.M. Rich [et al.] // World Development. 2021. Vol. 148. doi:10.1016/j.worlddev.2021.105678.

Информация об авторах

О.Б. Ильина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности Калининградского государственного технического университета;

А.Е. Тарутина – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности Калининградского государственного технического университета.

Information about the authors

O.B. Ilina – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Security of the Kaliningrad State Technical University;

A.E. Tarutina – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Security of the Kaliningrad State Technical University.

Статья поступила в редакцию 09.09.2025; одобрена после рецензирования 01.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 09.09.2025; approved after reviewing 01.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Научная статья
УДК 332.146
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-62-68

Особенности разработки специфических моделей инновационного развития региона

Полина Александровна Казакова

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия,
polina_suraeva@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена методологическим особенностям разработки специфических моделей инновационного развития регионов. Актуальность исследования обусловлена необходимостью преодоления универсальных шаблонов в региональной политике и перехода к контекстуально-ориентированным стратегиям, которые учитывают уникальный социально-экономический, исторический и институциональный ландшафт каждой территории. В работе обосновывается применение комплексного подхода, синтезирующего количественные методы диагностики (статистический анализ, бенчмаркинг, SWOT) и качественные исследования (глубинные интервью, фокус-группы, кейс-стади) для выявления как формальных показателей, так и скрытого социального капитала и неформальных связей. Особое внимание уделяется этапам прогнозно-аналитического моделирования, включая сценарное планирование и технологический форсайт, для определения реалистичных траекторий «умной» специализации. Ключевой тезис статьи заключается в том, что жизнеспособность модели напрямую зависит от ее легитимации локальным сообществом. Поэтому в качестве краеугольного камня методологии предлагается принцип соучаствующего проектирования, реализуемый через стратегические сессии и проектные семинары с ключевыми стейкхолдерами. Процесс разработки представлен как итерационный цикл, в котором этапы анализа, диалога и проектирования постоянно взаимодействуют, обеспечивая создание адаптированной и реализуемой стратегии. Результатом такой работы становится не формальный документ, а разделяемый региональным сообществом стратегический нарратив, способный мобилизовать ресурсы для долгосрочного роста.

Ключевые слова: инновации, регион, инновационное развитие, модель инновационного развития, специфическая модель, региональное развитие

Основные положения:

- ◆ эффективная модель инновационного развития не может быть создана по готовому шаблону. Она должна быть разработана исходя из особенностей конкретного региона, с учетом его уникальной экономической структуры, исторического пути, институциональной среды и социального капитала;
- ◆ для выявления этих уникальных особенностей требуется методологический синтез: сочетание «жестких» количественных методов для диагностики и «мягких» качественных подходов для понимания неформальных связей, ценностей и реальных механизмов работы региональной экосистемы;
- ◆ ключом к реализуемости модели является вовлечение ключевых стейкхолдеров на всех этапах ее создания;
- ◆ процесс создания модели – это не линейный, а циклический и непрерывный процесс, включающий в себя этапы глубокой диагностики, широкого диалога, проектного моделирования и совместной корректировки.

Для цитирования: Казакова П.А. Особенности разработки специфических моделей инновационного развития региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 62–68. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-62-68.

Original article

Features of the development of specific models of innovative development of the region

Polina A. Kazakova

Samara State University of Economics, Samara, Russia, polina_suraeva@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the methodological features of the development of specific models of innovative development of regions. The relevance of the study is determined by the need to overcome universal patterns in regional policy and transition to contextually oriented strategies that take into account the unique socio-economic, historical and institutional landscape of each territory. The paper substantiates an integrated approach synthesizing quantitative diagnostic methods (statistical analysis, benchmarking, SWOT) and qualitative research (in-depth interviews, focus groups, case studies) to identify both formal indicators and hidden social capital and informal connections. Special attention is paid to the stages of predictive and analytical modeling, including scenario planning and technological foresight, to determine realistic trajectories of smart specialization. The key thesis of the article is that the viability of the model directly depends on its legitimization by the local community. Therefore, the principle of collaborative design is proposed as the cornerstone of the methodology, implemented through strategic sessions and design seminars with key stakeholders. The development process is presented as an iterative cycle in which the stages of analysis, dialogue and design constantly interact, ensuring the creation of an adapted and implementable strategy. The result of such work is not a formal document, but a strategic narrative shared by the regional community that can mobilize resources for long-term growth.

Keywords: innovation, region, innovative development, model of innovative development, specific model, regional development

Highlights:

- ◆ an effective model of innovative development cannot be created using a ready-made template. It should be developed based on the specifics of a particular region, taking into account its unique economic structure, historical path, institutional environment and social capital;
- ◆ to identify these unique features, a methodological synthesis is required: a combination of "hard" quantitative methods for diagnosis and "soft" qualitative approaches for understanding informal connections, values and the real mechanisms of the regional ecosystem;
- ◆ the key to the feasibility of the model is the involvement of key stakeholders at all stages of its creation;
- ◆ the process of creating a model is not a linear one, but a cyclical and continuous process that includes the stages of deep diagnostics, extensive dialogue, project modeling and joint adjustments.

For citation: Kazakova P.A. Features of the development of specific models of innovative development of the region // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 62–68. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-62-68.

Введение

К вопросу разработки специфических моделей инновационного развития регионов сегодня обращаются как ученые, так и практики государственного управления, что свидетельствует о ее высокой теоретической и практической значимости. С теоретической точки зрения актуальность темы продиктована эволюцией самой региональной науки. Исследователи постепенно отходят от поиска универсаль-

ных рецептов, признавая ограниченность прямого переноса успешных моделей, будь то «кремниевые долины» или кластерные инициативы, в иной географический и институциональный контекст. Это стимулирует развитие более гибких концепций, учитывающих уникальную комбинацию факторов территории: ее экономическую структуру, человеческий и социальный капитал, исторически сложившиеся институты, географическое положение и

культурные особенности. Теория региональных инновационных систем получает новое дыхание, требуя адаптации к различным типам регионов – от столичных агломераций до индустриальных центров и периферийных зон. Задача заключается в том, чтобы определить, какие именно элементы этой системы и связи между ними являются критическими в каждом конкретном случае, что обогащает научный аппарат междисциплинарными подходами на стыке экономики, социологии и географии.

Практическая актуальность вопроса не менее существенна и коренится в насущных вызовах пространственного развития. Повсеместно наблюдается ситуация, когда прямое заимствование успешных практик без глубокой адаптации приводит к растрате ресурсов и неоправданным ожиданиям.

В условиях глобальных трансформаций, вызванных цифровизацией, «зеленым» переходом и пересмотром логистических цепочек, такая индивидуальная стратегия становится вопросом выживания и будущей конкурентоспособности. Она помогает регионам управлять болезненной, но необходимой структурной диверсификацией, минимизируя социальные издержки, и найти свою устойчивую нишу в системе национального и глобального разделения труда. Таким образом, процесс создания специфической модели трансформируется из теоретического упражнения в краеугольный камень практической политики инновационного и пространственного развития государства.

Методы

Для выявления ключевых особенностей разработки модели необходимо опираться на теорию региональных инновационных систем, изучая не столько отдельные элементы, сколько качество связей между бизнесом, наукой и властью. Важно применять историко-генетический подход, чтобы понять, как прошлая специализация и принятые решения создают инерцию развития, ограничивая или направляя будущие возможности. Теория эволюционной экономической географии помогает определить реалистичные направления для диверсификации через анализ смежных с текущей экономикой отраслей и компетенций. Концепция социального капитала позволяет

оценить роль неформальных сетей доверия и кооперации в инновационном процессе. Одновременно необходим анализ позиции региона в глобальных цепочках создания стоимости для определения его специализации. Критически важно рассматривать саму систему управления развитием, исследуя распределение ролей и инициатив между всеми участниками. Синтез этих теоретических подходов позволяет перейти от простого описания региона к построению объяснительной модели, которая задает логику для практической стратегии.

Результаты

Для разработки обоснованной и жизнеспособной специфической модели инновационного развития региона необходим комплексный методический подход, синтезирующий количественные и качественные методы, а также опирающийся на принципы стратегического анализа и соучаствующего проектирования.

Первым этапом станет всесторонняя диагностика текущего состояния региона, что потребует использования методов статистического и сравнительного анализа. На этом этапе анализируются структура экономики, показатели научно-технологического потенциала, человеческий капитал, состояние институтов и инфраструктуры. Применяется бенчмаркинг для сравнения с регионами-аналогами, а также SWOT-анализ для выявления внутренних сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз. Ключевым здесь является не просто сбор данных, а выявление системных взаимосвязей между различными факторами, что позволяет перейти от описания к пониманию глубинных причин сложившейся ситуации.

Для прогнозирования и моделирования будущего развития региона применяются методы, основанные на выявленных трендах и потенциале. В частности, разрабатываются несколько сценариев, чтобы учесть возможные варианты развития. Это не просто линейный прогноз, а создание нескольких альтернативных картин будущего, что позволяет разработать гибкую стратегию. Для определения приоритетных направлений специализации применяются методы технологического форсайта и анализа глобальных технологических трендов на предмет их соотнесения с конкурентными

преимуществами региона. Все чаще в этом процессе используется анализ больших данных, например, для картирования научных компетенций по публикациям и патентам или анализа профессиональных социальных сетей для выявления кадрового потенциала и центров экспертизы.

Наконец, основой методологии становится принцип соучаствующего проектирования. Разработанная модель не должна быть исключительно кабинетным продуктом экспертов. Ее валидность и реализуемость обеспечивается через механизмы вовлечения локального сообщества. Это достигается проведением стратегических сессий и проектных семинаров с участием всех заинтересованных сторон, где гипотезы экспертов проверяются и корректируются, формируются рабочие группы и дорожные карты. Такой подход обеспечивает не только более точную модель, но и создает критически важное чувство сопричастности и ответственности у будущих исполнителей, что напрямую влияет на успех ее реализации (см. таблицу).

Следовательно, цикл разработки специфической модели инновационного развития региона будет выглядеть следующим образом (см. рисунок).

Таким образом, методология представляет собой итеративный процесс, где этапы анализа, диалога и проектирования постоянно чередуются и взаимно обогащают друг друга, обеспечивая создание не шаблонной, а действительно специфической и адаптированной к местному контексту модели развития.

Обсуждение

Вопросами инновационного развития региона занимаются многие отечественные и зарубежные исследователи, что подтверждает значимость изучения данного направления исследования. Так, Л.И. Николаева и О.В. Кириллова пишут, что инновационное развитие региона является ключом к успеху инновационного развития всей страны. При этом неравномерное развитие инновационной активности регионов является основной проблемой на пути формирования инновационного потенциала страны [1].

Е.С. Высочанская и Л.К. Скодорова в своем исследовании сосредотачивают внимание на формировании теоретико-методологической базы инновационного развития, а также нормативно-правовых и институциональных аспектах [2].

Методологический подход к разработке специфической модели инновационного развития региона

| Этап | Ключевая цель | Основные методы и инструменты | Результат этапа |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Диагностика и стратегический анализ | Всесторонняя оценка текущего состояния региона, выявление системных взаимосвязей и глубинных причин ситуации | Статистический и сравнительный анализ, бенчмаркинг с регионами-аналогами, SWOT-анализ | Объективная картина структуры экономики, научно-технологического потенциала, человеческого капитала, институтов и инфраструктуры |
| Качественное исследование контекста | Выявление скрытых неформальных ресурсов, барьеров, социального капитала и реальных механизмов работы инновационной экосистемы | Глубинные интервью с ключевыми стейкхолдерами, фокус-группы, case study (анализ кейсов) | «Оживление» статистики, понимание качества институтов, уровня доверия, кооперации и точек напряжения в сообществе |
| Прогнозирование и моделирование | Определение приоритетных направлений и построение сценариев будущего развития с учетом трендов и потенциала региона | Сценарное планирование, технологический форсайт, анализ больших данных (Big Data) | Несколько альтернативных сценариев развития, карта перспективных технологических направлений и специализаций |
| Соучаствующее проектирование | Обеспечение валидности, реализуемости модели и формирование ответственности у локального сообщества за ее выполнение | Стратегические сессии, проектные семинары с вовлечением стейкхолдеров | Скорректированная и легитимная модель, дорожные карты, рабочие группы, чувство сопричастности у исполнителей |

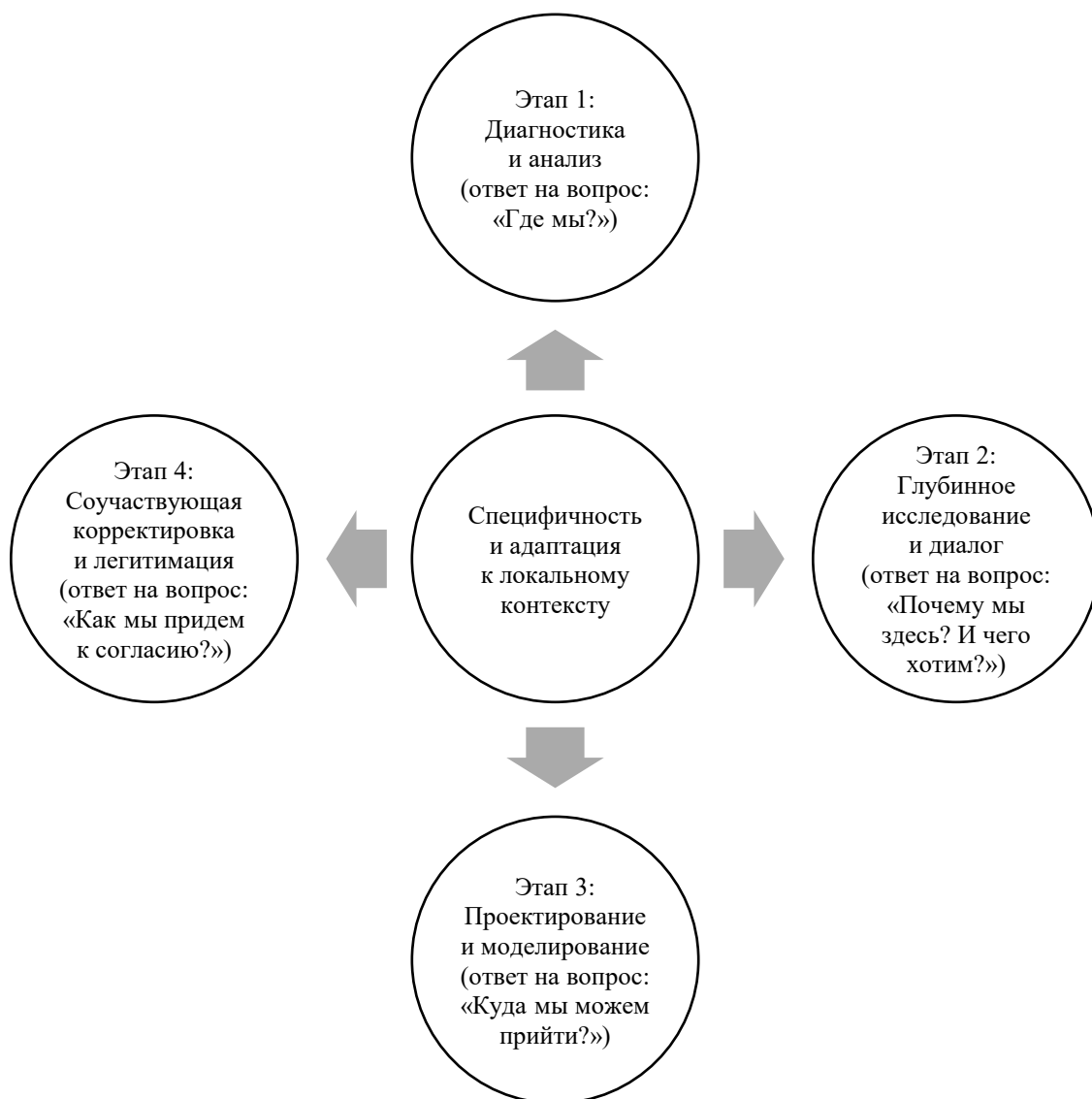


Рис. Цикл разработки специфической модели инновационного развития региона

Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко и Н.А. Оськина подробно анализируют подходы отечественных и зарубежных исследователей к формированию модели инновационного развития региона. Они приходят к выводу о том, что наиболее значимыми для инновационного развития региона являются факторы наличия «продвинутой науки» и «сильных университетских центров» [3].

А.В. Суворова делает акцент на анализе пространственной модели инновационного развития региона, которая учитывает в качестве ключевого фактора креативность среды региона [4]. Л.В. Пирогова выбирает предметом исследования инновационный потенциал регионов как ключевой фактор для построения модели инновационного развития региона [5].

Weihua Liu, Yongzheng Gao, Ou Tang, Yang Cheng делают акцент на инновационном развитии логистических систем для развития региона [6]. Massimo Battaglia, Nora Annesi, Ilenia Pierantoni, Massimo Sargolini говорят о том, что построение инновационной модели развития региона способствует дальнейшему устойчивому развитию региона в целом [7]. Maciej Jagódka в своем исследовании утверждает, что ключевым типовым признаком инновационного развития региона, учитываемым при построении модели инновационного развития, является человеческий капитал [8].

Заключение

Разработка специфической модели инновационного развития региона предстает не

как техническая задача по выбору готового шаблона, а как комплексный процесс социально-экономического и стратегического проектирования. Его успех принципиально зависит от способности синтезировать объективные данные количественного анализа с глубинным пониманием уникального институционального и социального контекста территории, раскрываемого через качественные методы.

Ключевым выводом исследования является необходимость соблюдения диалектики между внешними трендами и внутренним потенциалом. Модель не может строиться лишь на глобальных технологических трендах, игнорируя исторически сложившуюся направленность региона, но и не может замкнуться на существующих отраслях без проектного взгляда в будущее [9]. Стратегия «умной» специализации становится эффективной лишь тогда, когда выявляет точки пересечения глобальных возможностей с локальными компетенциями и ресурсами, включая неочевидные, такие как социальный капитал и неформальные сети кооперации.

Важнейшей особенностью процесса является его итеративный и соучаствующий характер. Модель обретает жизнеспособность не в кабинетах экспертов, а в процессе постоян-

ного диалога и совместного проектирования с ключевыми стейкхолдерами региональной экосистемы [10]. Диагностика, диалог, проектирование и легитимация образуют непрерывный цикл, где каждый этап корректирует и обогащает предыдущий. Это не только повышает качество стратегических решений, но и формирует критическое для реализации чувство сопричастности и разделяемой ответственности у бизнеса, власти, научного сообщества и граждан.

Таким образом, специфическая модель представляет собой уникальный стратегический нарратив, который объясняет его уникальный путь в инновационной экономике, мобилизует внутренние ресурсы и задает согласованную систему действий для всех участников. Ее разработка представляет собой управленческий вызов, требующий перехода от администрирования к фасилитации сложных процессов коллективного смыслостроения и стратегического выбора.

Учет указанных выше особенностей является залогом создания не формального документа, а реального инструмента преобразования территории и повышения ее долгосрочной конкурентоспособности в условиях неопределенности.

Список источников

1. Николаева Л.И., Кириллова О.В. Модели инновационного развития регионов // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2015. № 2 (34). С. 225–234.
2. Высочанская Е.С., Скодорова Л.К. Модель инновационного развития региона // Информационные технологии в моделировании и управлении: подходы, методы, решения : материалы II Всероссийской научной конференции с международным участием, Тольятти, 22–24 апреля 2019 года. Ч. 2. Тольятти : Издатель Качалин Александр Васильевич, 2019. С. 357–364. EDN JMUMZP.
3. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Оськина Н.А. Формирование моделей инновационного развития региона (на примере Кузбасса) // Мир экономики и управления. 2011. № 11 (4). С. 146–153.
4. Суворова А.В. Пространственная модель инновационного развития региона с учетом креативности его среды // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы II Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 18–20 апреля 2016 г. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. Т. 1. С. 36–40.
5. Пирогова Л.В. Перспективы и вызовы инновационного развития регионов Центрального федерального округа // Современная экономика: проблемы и решения. 2025. № 9. С. 55–74. doi:10.17308/ters/2078-9017/2025/9/55-74.
6. Comprehensive performance analysis of deep integration and innovative development of logistics and manufacturing industries: a comparison analysis between coastal and inland regions in China / Weihua Liu, Yongzheng Gao, Ou Tang, Yang Cheng // Ocean & Coastal Management. 2024. Vol. 257.
7. Future perspectives of sustainable development: an innovative planning approach to inner areas. Experience of an Italian alpine region / Massimo Battaglia, Nora Annesi, Ilenia Pierantoni, Massimo Sargolini // Futures. 2019. Vol. 114.

8. Maciej Jagódka. Typification of Polish regions based on human capital and innovativeness: a cluster analysis approach // *Transforming Government: People, Process and Policy*. 2025. Vol. 19, Issue 3. Pp. 614–637.

9. Зайцева Н.П., Абросимова М.С., Стерхова Н.Г. Инновационное развитие региона как фактор экономического роста // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2025. № 4. С. 298–302. EDN SBYEYL.

10. Юнусова М.И. К вопросу обеспечения инновационного развития региона: теоретический аспект // *Ученые записки Худжандского государственного университета им. академика Б. Гафурова. Серия: Естественные и экономические науки*. 2024. № 3 (70). С. 156–165. EDN ZSUCYR.

References

1. Nikolaeva L.I., Kirillova O.V. Models of innovative development of regions News of higher educational institutions. The Volga region. Social sciences. 2015. No. 2 (34). Pp. 225–234.

2. Vysochanskaya E.S., Skodorova L.K. Model of innovative development of the region // *Information technologies in modeling and management: approaches, methods, solutions : proceedings of the II All-Russian Scientific Conference with international participation, Togliatti, April 22–24, 2019. Part 2. Togliatti : Publisher Alexander Vasilyevich Kachalin, 2019. Pp. 357–364. EDN JMUMZP.*

3. Friedman Yu.A., Rechko G.N., Oskina N.A. Formation of models of innovative development of the region (on the example of Kuzbass) // *The world of economics and management*. 2011. No. 11 (4). Pp. 146–153.

4. Suvorova A.V. Spatial model of innovative development of a region taking into account the creativity of its environment // *Strategies for the development of social communities, institutions and territories : proceedings of the II International Scientific and Practical Conference, Yekaterinburg, April 18–20, 2016. Yekaterinburg : Ural University Publishing House, 2016. Vol. 1. Pp. 36–40.*

5. Pirogova L.V. Prospects and challenges of innovative development of the regions of the Central Federal District // *Modern Economics: Problems and Solutions*. 2025. No. 9. Pp. 55–74. doi:10.17308/meps/2078-9017/2025/9/55-74.

6. Comprehensive performance analysis of deep integration and innovative development of logistics and manufacturing industries: a comparison analysis between coastal and inland regions in China / Weihua Liu, Yongzheng Gao, Ou Tang, Yang Cheng // *Ocean & Coastal Management*. 2024. Vol. 257.

7. Future perspectives of sustainable development: an innovative planning approach to inner areas. Experience of an Italian alpine region / Massimo Battaglia, Nora Annesi, Ilenia Pierantoni, Massimo Sargolini // *Futures*. 2019. Vol. 114.

8. Maciej Jagódka. Typification of Polish regions based on human capital and innovativeness: a cluster analysis approach // *Transforming Government: People, Process and Policy*. 2025. Vol. 19, Issue 3. Pp. 614–637.

9. Zaitseva N.P., Abrosimova M.S., Sterkhova N.G. Innovative development of the region as a factor of economic growth // *Competitiveness in the global world: economics, science, technology*. 2025. No. 4. Pp. 298–302. EDN SBYEYL.

10. Yunusova M.I. On the issue of ensuring the innovative development of the region: a theoretical aspect // *Scientific notes of the Khujand State University named after academician B. Gafurov. Series: Natural and Economic Sciences*. 2024. No. 3 (70). Pp. 156–165. EDN ZSUCYR.

Информация об авторе

П.А. Казакова – преподаватель кафедры факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования Самарского государственного экономического университета.

Information about the author

P.A. Kazakova – lecturer of the Department of the Faculty of Secondary Professional and Pre-professional Education of the Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 20.12.2025; одобрена после рецензирования 12.01.2026; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 20.12.2025; approved after reviewing 12.01.2026; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 69–79.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 69–79.

Научная статья

УДК 338.2

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-69-79

Оценка влияния санкционных ограничений на инновационную восприимчивость промышленности

Максим Александрович Коркин

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия, korkinmo1@rambler.ru

Аннотация. В работе анализируется влияние санкций на инновационные аспекты промышленного сектора. Основными описательными параметрами приняты показатели инновационной активности, доли инновационной продукции в общем объеме ее производства, а также оценка компаниями практической эффективности инновационных процессов. Последний аспект является принципиально новым подходом в оценке влияния санкций на инновационную восприимчивость, так как позволяет оценить не только процесс внедрения новых технологий в производстве и инновационный процесс сам в себе, но и его целесообразность, а именно польза есть ключевое условие разработки и внедрения новых технологий, товаров, процессов. В ходе работы установлено, что инновационная активность в добывающей промышленности заметно снижалась в 2014 и 2022 гг. вследствие соответствующих этапов антироссийских санкций. В обрабатывающей промышленности в 2014 г. наблюдался небольшой рост, а в 2022 г. – падение инновационной активности. В производстве инновационной продукции (относительной доле в ее общем объеме) 2022 г. также для промышленности в целом был характерен отрицательный результат. Однако ряд направлений, напротив, на волне снижения конкуренции со стороны импорта начал активно развивать инновационную производственную деятельность. С точки же зрения изменения эффективности инноваций в 2022 г. наблюдалась наихудшая ситуация, когда основная часть новшеств либо не принесла никакого эффекта, либо он был минимален. Но в 2023–2024 гг. наблюдается рост эффективности инновационных процессов. В целом можно заключить, что 2022 г. отрицательно сказался на инновационной восприимчивости промышленности с точки зрения и инновационного производства, и эффективности инноваций, но уже с 2023 г. наблюдается положительная тенденция для всех направлений.

Ключевые слова: зависимость, инновации, санкции, системный анализ, эффективность

Основные положения:

♦ основной целью в работе является анализ санкционного влияния на инновационные процессы в российской промышленности. Цель включает в себя анализ динамики ряда статистических индикаторов, характеризующих инновационное развитие промышленности в разрезе отдельных отраслей. Установлено, что, несмотря на рост затрат на НИОКР, общая инновационная активность экономики снизилась. При этом сильнее всего пострадала добывающая промышленность. В обрабатывающей промышленности был зафиксирован рост, но отдельные экспортно ориентированные и зависящие от внутреннего спроса отрасли показали спад;

♦ санкции привели к немедленному снижению инновационной активности. Однако к 2024 г. показатели не только восстановились, но и превысили уровни 2021 г. (досанкционного периода) в целом по экономике и в обрабатывающей промышленности, хотя при этом добывающий сектор оказался наиболее уязвимым;

♦ наблюдается парадоксальный рост доли инновационной продукции, несмотря на падение инновационной активности. Это объясняется снижением конкуренции со стороны импорта и ускорением программ импортозамещения. Рост заметен в отраслях, ориентированных на внутренний рынок. Экспортно ориентированные сектора (добыча, нефтепродукты, химия) показали спад;

© Коркин М.А., 2026

♦ наблюдалось общее сокращение доли инновационной продукции. Исключением стал продовольственный сектор, где контрсанкции и импортозамещение дали положительный эффект.

Для цитирования: Коркин М.А. Оценка влияния санкционных ограничений на инновационную восприимчивость промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 69–79. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-69-79.

Original article

Assessment of sanction restrictions impact on the innovation receptivity of industry

Maxim A. Korkin

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, korkinmo1@rambler.ru

Abstract. The paper analyzes the impact of sanctions on the innovative aspects of the industrial sector. The main descriptive parameters are the indicators of innovation activity, the share of innovative products in total production, as well as company assessment of the practical effectiveness of innovation processes. The latter aspect is a fundamentally new approach to assessing the impact of sanctions on innovation receptivity, as it allows assessing not only the process of introducing new technologies into production and the innovation process itself, but also its feasibility, specifically the benefit is a key condition for the development and implementation of new technologies, goods, and processes. In the course of the work, it was found that innovation activity in the mining industry significantly decreased in 2014 and in 2022 as a result of the corresponding stages of anti-Russian sanctions. In the manufacturing industry in 2014 there was a slight increase, and in 2022 there was a decrease in innovation activity. In the production of innovative products (relative share of its total) in 2022, the industry as a whole was also characterized by a negative result. However, a number of areas, on the contrary, began to develop innovative production activities intensely in the wake of reduced competition from imports. From the point of view of changes in the effectiveness of innovations in 2022, the worst situation was observed, when the main part of the innovations either had no effect or it was minimal. But in 2023–2024. there was an increase in the efficiency of innovation processes. In general, it can be concluded that 2022 had a negative impact on the innovation receptivity of the industry in terms of both innovative production and innovation efficiency, but since 2023 there has been a positive trend for all the areas.

Keywords: dependence, innovation, sanctions, system analysis, efficiency

Highlights:

♦ the objective of the work is to analyze the impact of sanctions on innovation processes in the Russian industry. It includes the analysis for dynamics of a number of statistical indicators characterizing the innovative development of industry in the context of individual industries. It has been established that, despite the increase in R&D costs, the overall innovation activity of the economy has decreased. At the same time, the mining industry suffered the most. The growth was recorded in the manufacturing industry, but some export-oriented and domestic demand-dependent industries demonstrated a decline;

♦ the sanctions led to an immediate decrease in innovation activity. However, by 2024, the indicators not only recovered, but also exceeded the levels of 2021 (the pre-sanctions period) in the economy as a whole and in the manufacturing industry, although the mining sector turned out to be the most vulnerable;

♦ there is a paradoxical increase in the share of innovative products, despite the decline in innovation activity. This is due to reduced import competition and accelerated import substitution programs. The growth is noticeable in the industries focused on the domestic market. Export-oriented sectors (mining, petroleum products, chemicals) demonstrated a decline;

♦ there was a general decrease in the share of innovative products. The exception was the food sector, where counter-sanctions and import substitution had a positive effect.

For citation: Korkin M.A. Assessment of sanction restrictions impact on the innovation receptivity of industry // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 69–79. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-69-79.

Введение

Целью работы является оценка влияния санкций на инновационный прогресс в промышленном секторе России. Особое внимание уделяется именно промышленности как ведущей отрасли реального сектора экономики.

Инновационные процессы являются ключевым инструментом социально-экономического роста [1–3]. Нововведения, обновление процессов и технологий – все это выступает следствием высокой конкуренции, что обуславливает постоянный поиск наиболее эффективных и оптимальных путей развития и товарного предложения. Данный процесс обобщенно получил наименование инновационного, а сами по себе инновации в статистическом выражении имеют основными характеристиками:

- ◆ уровень инновационной активности (доля предприятий, разрабатывающих новые процессы и технологии);
- ◆ долю инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме их производства;
- ◆ эффективность инноваций.

Исходя из представленных соображений, работа условно разбита на три основных раздела сообразно с характеристиками, представленными выше. То есть цель обуславливает три основные задачи исследования: анализ инновационной активности, оценка результатов инновационного прогресса (доля инновационных товаров) и анализ эффективности инноваций.

Последний аспект часто выпадает из фокуса исследователей. Это вполне объяснимо тем, что эффективность инноваций слабо поддается непосредственному измерению. И в статистике она присутствует лишь как косвенный индикатор, основанный на субъективном мнении представителей опрашиваемых организаций. Тем не менее это, пожалуй, наиболее важная характеристика инновационного процесса, поскольку инновация не столь важна сама по себе, как важен ее результат. В условиях рыночной экономики нецелесообразно ориентироваться лишь на процесс постоян-

ного обновления – рационален поиск наиболее эффективного новшества, поскольку прибыль – это не преимущество, а результат удачной реализации комплекса преимуществ, одним из которых является эффективность инноваций. Таким образом, невозможно рассматривать инновационный процесс вне контекста его результативности для бизнеса.

В условиях глобализации и размытости национальных границ для экономической деятельности технологическое развитие также повторяет международную интеграцию как в силу транснационального характера бизнеса [4; 5], так и открытости рынка научных исследований в мире [6]. Это обуславливает зависимость инновационных процессов от глобальной политико-экономической и институциональной стабильности, поскольку разработка новых процессов и технологий имеет длительный характер вложений, возможна лишь в долгосрочной перспективе, когда бизнес имеет не только уверенность в будущем, но и не испытывает сложностей в трансграничном товарном и научном обмене [7–11].

В целом можно выделить два ключевых момента в инновационных процессах: во-первых, важность их одновременного количественного и качественного измерения, во-вторых – влияние трансграничных экономических, политических и технологических ограничений на инновационную активность. В сложившейся политико-экономической ситуации эти вопросы целесообразно рассматривать совместно для оценки качественных изменений инновационных процессов в разрезе отдельных отраслей [12]. Причем промышленность является важнейшим экономическим направлением с точки зрения важности инновационного процесса, поскольку именно здесь создается товарная масса, именно в реальном секторе наиболее важны инновации и новшества для потребителей, являющиеся в том числе базой и для сферы услуг.

Таким образом, основным направлением текущего исследования является оценка влия-

ния санкционных ограничений на инновационную восприимчивость российского промышленного сектора в разрезе отдельных отраслей. Это позволит с применением описательного подхода указать наиболее пострадавшие и, напротив, получившие наибольшие выгоды от санкций (в основном за счет перспектив импортозамещения и снижения конкуренции со стороны импорта) производственные направления [13; 14].

В этом ключе актуально будет упомянуть работы А.М. Ахмадеева и ряда других исследователей о примере функционирования инноваций в условиях санкций в Иране: здесь в пользу инновационного развития сыграла необходимость выстраивания технологического суверенитета в условиях жесткого ограничения импорта технологий [10; 11; 15]. Так, А.М. Ахмадеев приводит в пример 2008 г., когда иранскими учеными было подано более 15 тыс. заявок, тогда как аналогичный показатель с российской стороны, не находящейся в те годы под санкциями, составил около 2,5 тыс.

Таким образом, можно на примере Ирана отметить и отрицательный, и положительный в долгосрочной перспективе эффект санкций на инновационное развитие экономики, поскольку формируется собственная технологическая и научная база, обеспечивающая независимость от зарубежных технических решений. Наряду с этим создается новая система экономических отношений, основанная на инновационной модели развития [16]. Текущее же исследование отразит изменения в инновационной активности, производительности и эффективности инноваций для различных отраслей отечественной промышленности за последние годы.

Методы

Статистическую базу исследования составляют данные раздела сайта Росстата «Наука, инновации и передовые производственные технологии» [17]. В работе будут последовательно оценены санкции как 2014 г., так и 2022 г. в плане их влияния на инновационную восприимчивость промышленности. Под инновационной восприимчивостью понимается способность предприятий осуществ-

лять инновации, способность производить инновационную продукцию и способность осуществлять эффективные инновации, т.е. получать практическую пользу от их внедрения. Соответственно, статистическое выражение этих аспектов следующее:

- ◆ уровень инновационной активности (доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, %);

- ◆ удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме их производства, %;

- ◆ эффективность инноваций: доля организаций, оценивших степень влияния результатов внедренных ими инноваций на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам, как среднюю и высокую, %.

Стоит заранее отметить, что в связи со сменой КДЕС и критериев Руководства Осло (по сбору и анализу данных по инновациям в экономике) данные в табл. 1–3 за 2012–2016 и 2017–2024 гг. несопоставимы между собой и приведены в одной таблице для улучшенной наглядности влияния временных точек 2014 и 2022 гг. как начала очередного витка антироссийских санкций. Фактически каждый из указанных периодов необходимо рассматривать отдельно.

Результаты

Одним из главных источников инноваций является научно-исследовательская деятельность, финансовым измерением которой служит показатель доли внутренних затрат организаций на научные исследования и разработки в процентном выражении к ВВП. Динамика этого показателя изображена на рисунке.

Как видно из рисунка, санкционные режимы против России в 2014 и 2022 гг. вызвали принципиально разный отклик в плане изменения расходов на НИОКР: если в 2014 г. наблюдался рост, то в 2022–2024 гг., напротив, снижение. Это свидетельствует о меньшем инновационном потенциале при втором витке санкций (2022 г.), нежели при первом (2014 г.). Однако рисунок отражает лишь финансовую сторону НИОКР, но не их фактическое выполнение и результативность – эти аспекты будут рассмотрены ниже.

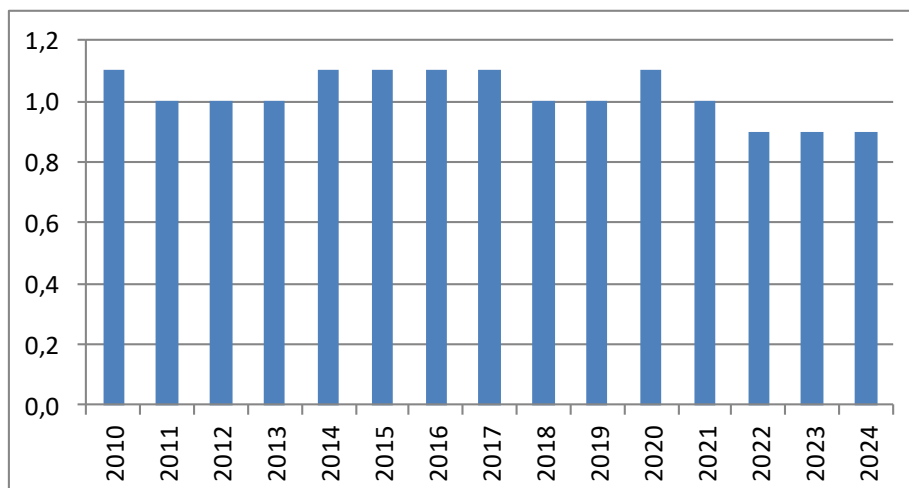


Рис. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП за 2010–2024 гг., %*

* Составлено автором по материалам исследования.

Таблица 1

Уровень инновационной активности организаций в 2012–2024 гг., %*

| Код ОКВЭД | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Всего | 10,3 | 10,1 | 9,9 | 9,3 | 8,4 | 14,6 | 12,8 | 9,1 | 10,8 | 11,9 | 11,0 | 11,3 | 12,5 |
| Промышленность | ... | ... | ... | ... | ... | 17,8 | 15,6 | 15,1 | 16,2 | 17,4 | 15,6 | 16,9 | 18,1 |
| В | 8,2 | 7,6 | 7,5 | 6,9 | 7,4 | 8,9 | 7,9 | 6,8 | 6,8 | 7,8 | 7,1 | 7,2 | 7,3 |
| С | 13,4 | 13,3 | 13,6 | 13,3 | 13,3 | 26,2 | 23,2 | 20,5 | 21,3 | 23,1 | 20,7 | 22,5 | 23,7 |
| 10 | | | | | | 16,6 | 14,2 | 12,0 | 13,4 | 16,9 | 12,9 | 16,7 | 16,8 |
| 11 | 11,9 | 11,0 | 12,5 | 12,2 | 12,2 | 12,7 | 10,1 | 7,9 | 8,4 | 13,9 | 10,1 | 16,4 | 17,9 |
| 12 | | | | | | 47,1 | 23,1 | 13,8 | 7,7 | 20,0 | 20,8 | 20,0 | 16,1 |
| 13 | | | | | | 20,3 | 16,6 | 15,0 | 15,5 | 20,2 | 16,6 | 15,9 | 15,2 |
| 14 | 8,6 | 8,5 | 10,0 | 11,2 | 13,1 | 15,2 | 12,0 | 10,0 | 14,4 | 16,7 | 12,3 | 13,2 | 14,7 |
| 15 | 6,8 | 11,5 | 12,6 | 12,1 | 8,5 | 14,6 | 13,6 | 14,2 | 11,3 | 20,0 | 17,7 | 16,0 | 21,7 |
| 16 | 6,0 | 6,8 | 7,4 | 8,6 | 7,1 | 13,3 | 10,6 | 7,2 | 7,8 | 9,3 | 7,7 | 8,6 | 9,4 |
| 17 | | | | | | 23,2 | 20,3 | 14,7 | 17,9 | 21,2 | 17,1 | 19,4 | 18,9 |
| 18 | 3,4 | 3,7 | 3,0 | 2,8 | 3,1 | 5,3 | 5,2 | 4,1 | 4,4 | 6,4 | 7,2 | 8,6 | 7,3 |
| 19 | | | | | | 35,0 | 31,0 | 27,5 | 25,0 | 29,1 | 24,2 | 28,0 | 27,8 |
| 20 | 22,8 | 25,0 | 23,1 | 24,9 | 25,0 | 35,7 | 29,8 | 26,0 | 25,9 | 25,3 | 23,9 | 23,6 | 26,3 |
| 21 | ... | ... | ... | ... | ... | 46,6 | 42,7 | 35,6 | 33,7 | 29,0 | 24,6 | 27,6 | 29,1 |
| 22 | 12,0 | 11,7 | 12,4 | 11,9 | 12,1 | 20,8 | 20,1 | 17,6 | 17,5 | 17,1 | 15,6 | 17,6 | 18,7 |
| 23 | 10,3 | 10,0 | 9,3 | 9,3 | 9,7 | 17,7 | 14,6 | 12,3 | 13,7 | 16,0 | 13,7 | 14,9 | 16,0 |
| 24 | | | | | | 34,3 | 31,3 | 29,0 | 28,4 | 26,0 | 23,7 | 23,8 | 23,4 |
| 25 | 15,6 | 14,8 | 14,7 | 14,1 | 13,4 | 34,4 | 30,6 | 26,6 | 27,4 | 29,8 | 27,4 | 27,4 | 29,2 |
| 26 | | | | | | 55,4 | 53,6 | 49,8 | 52,4 | 49,6 | 48,4 | 49,5 | 50,1 |
| 27 | 27,9 | 26,9 | 28,3 | 27,4 | 25,9 | 49,3 | 43,9 | 41,1 | 39,9 | 38,6 | 38,5 | 39,1 | 40,4 |
| 28 | 16,7 | 15,9 | 15,9 | 13,9 | 14,3 | 51,0 | 45,3 | 40,9 | 43,3 | 42,4 | 38,7 | 42,9 | 42,3 |
| 29 | | | | | | 37,1 | 40,5 | 36,6 | 36,2 | 37,5 | 34,6 | 38,5 | 41,4 |
| 30 | 21,8 | 21,5 | 21,2 | 18,2 | 19,0 | 28,0 | 24,0 | 22,6 | 26,6 | 27,3 | 27,6 | 26,3 | 30,5 |
| 31 | ... | ... | ... | ... | ... | 21,3 | 20,1 | 17,4 | 12,6 | 21,5 | 18,4 | 19,5 | 21,2 |
| 32 | ... | ... | ... | ... | ... | 20,4 | 15,9 | 17,1 | 15,0 | 16,1 | 13,9 | 15,8 | 18,0 |
| 33 | ... | ... | ... | ... | ... | 10,8 | 9,6 | 7,9 | 8,6 | 8,5 | 6,2 | 6,9 | 7,8 |

* Составлено автором по материалам исследования.

1. Инновационная деятельность организаций.

Как видно из табл. 1, несмотря на рост расходов на НИОКР в 2014 г. (см. рисунок), уровень инновационной активности экономики в 2014–2015 гг. сокращался. В добывающем секторе он снизился заметно и даже в 2016 г. не достиг досанкционного значения (2013 г.). А вот в обрабатывающей промышленности можно увидеть рост в 2014 г. до максимума. Хотя такие экспортоориентированные направления, как металлургия и химия, а также зависящие от внутренней конъюнктуры транспортное машиностроение (в основном автомобилестроение) и производство неметаллических продуктов (в основном промышленность строительных материалов), демонстрируют инновационный спад.

2. Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска. Как видно из табл. 2, об-

щий объем производства инновационной продукции в 2014 г. существенно сократился, это касается в том числе и промышленного сектора (хотя в добывающей промышленности спад начался в 2015 г.). Хотя, как можно помнит из ситуации 2014 г., контрсанкции вызвали заметный положительный эффект в виде ускорения импортозамещения продуктов питания, ввоз которых до 2014 г. достигал существенных величин (так как из стран ЕС был запрещен ввоз преимущественно продовольствия) [18].

3. Практическая эффективность инновационного процесса. Табл. 3 исчерпывающе описывает качественный характер инновационного процесса с точки зрения самих организаций – «потребителей» инноваций. Можно заметить, что в ходе первой волны санкций в 2014 г. сначала наблюдался подъем качества

Таблица 2

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме их производства в 2012–2024 гг., %*

| Код ОКВЭД | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Всего | 8,0 | 9,2 | 8,7 | 8,4 | 8,5 | 7,2 | 6,5 | 5,3 | 5,7 | 5,0 | 5,1 | 6,0 | 6,0 |
| Промышленность | ... | ... | ... | ... | ... | 6,7 | 6,0 | 6,1 | 6,4 | 5,5 | 5,5 | 6,2 | 6,3 |
| В | 6,5 | 6,0 | 7,2 | 3,7 | 4,0 | 3,9 | 3,6 | 3,8 | 3,1 | 3,6 | 3,2 | 3,9 | 3,4 |
| С | 9,6 | 11,6 | 9,9 | 10,6 | 10,9 | 8,6 | 7,7 | 7,7 | 8,5 | 7,1 | 7,0 | 8,0 | 8,3 |
| 10 | | | | | | 7,6 | 6,6 | 5,7 | 5,0 | 5,3 | 5,1 | 3,7 | 3,7 |
| 11 | 3,9 | 3,9 | 5,0 | 4,8 | 5,0 | 3,4 | 2,1 | 2,4 | 2,5 | 2,6 | 2,9 | 2,5 | 3,4 |
| 12 | | | | | | 2,0 | 1,8 | 0,6 | 1,7 | 0,9 | 1,0 | 5,9 | 2,1 |
| 13 | | | | | | 4,3 | 3,3 | 3,5 | 2,3 | 4,8 | 4,8 | 5,7 | 6,2 |
| 14 | 2,3 | 2,4 | 0,9 | 4,8 | 4,1 | 1,7 | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 0,8 |
| 15 | 1,4 | 1,6 | 2,9 | 2,3 | 2,2 | 0,6 | 0,3 | 2,1 | 1,6 | 0,6 | 0,9 | 0,5 | 1,1 |
| 16 | 1,8 | 3,0 | 2,8 | 4,6 | 4,6 | 2,1 | 3,2 | 1,7 | 1,9 | 2,0 | 1,9 | 1,3 | 1,5 |
| 17 | | | | | | 6,4 | 4,5 | 4,3 | 1,5 | 5,7 | 3,1 | 6,4 | 7,3 |
| 18 | 4,7 | 3,2 | 4,6 | 5,8 | 5,2 | 4,8 | 7,9 | 8,1 | 7,0 | 10,6 | 10,8 | 5,1 | 7,4 |
| 19 | ... | ... | ... | ... | ... | 5,0 | 5,2 | 5,1 | 6,5 | 3,6 | 2,8 | 2,9 | 2,8 |
| 20 | 10,0 | 9,6 | 8,7 | 9,4 | 9,0 | 7,9 | 7,0 | 5,5 | 8,7 | 7,4 | 6,6 | 4,3 | 4,2 |
| 21 | 15,8 | 16,4 | 9,1 | 11,3 | 9,4 | 8,0 | 6,9 | 9,9 | 12,2 | 12,3 | 5,7 | 6,4 | 7,8 |
| 22 | 10,4 | 9,2 | 8,7 | 10,2 | 11,0 | 9,3 | 10,1 | 10,3 | 5,1 | 4,2 | 4,0 | 7,7 | 5,8 |
| 23 | 2,9 | 4,1 | 4,9 | 4,0 | 4,0 | 4,2 | 3,0 | 4,0 | 3,5 | 3,6 | 3,3 | 3,2 | 3,6 |
| 24 | | | | | | 7,0 | 5,4 | 5,0 | 7,2 | 4,8 | 7,6 | 7,9 | 6,8 |
| 25 | 5,9 | 7,5 | 7,8 | 8,3 | 6,9 | 13,4 | 13,1 | 13,0 | 16,2 | 9,4 | 13,1 | 17,4 | 21,1 |
| 26 | | | | | | 17,2 | 17,8 | 16,6 | 9,5 | 17,7 | 22,0 | 23,8 | 25,0 |
| 27 | 9,7 | 10,7 | 12,9 | 13,8 | 15,6 | 8,1 | 7,8 | 10,1 | 11,4 | 10,1 | 8,5 | 11,3 | 7,8 |
| 28 | 6,0 | 6,2 | 5,3 | 5,2 | 8,4 | 7,9 | 11,5 | 10,6 | 10,2 | 13,0 | 11,0 | 12,1 | 12,2 |
| 29 | | | | | | 20,0 | 21,1 | 19,5 | 17,2 | 14,8 | 12,9 | 25,3 | 19,7 |
| 30 | 26,2 | 28,1 | 24,1 | 23,7 | 21,4 | 25,8 | 16,5 | 18,2 | 23,0 | 21,6 | 20,4 | 22,0 | 22,8 |
| 31 | ... | ... | ... | ... | ... | 1,9 | 2,6 | 1,1 | 2,4 | 1,9 | 3,8 | 6,7 | 6,6 |
| 32 | ... | ... | ... | ... | ... | 1,4 | 2,1 | 2,2 | 4,8 | 4,2 | 3,2 | 5,4 | 3,8 |
| 33 | ... | ... | ... | ... | ... | 1,0 | 0,5 | 5,1 | 4,2 | 3,1 | 3,4 | 3,6 | 1,0 |

* Составлено автором по материалам исследования.

Таблица 3

Доля организаций, оценивших степень влияния результатов инноваций на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам как среднюю и высокую, в 2012–2024 гг., %*

| Код ОКВЭД | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Всего | 65,3 | 65,8 | 67,0 | 67,3 | 55,9 | 51,2 | 49,1 | 40,8 | 38,6 | 38,4 | 36,3 | 35,7 | 36,3 |
| Промышленность | ... | ... | ... | ... | ... | 51,2 | 49,1 | 40,8 | 38,6 | 38,4 | 36,3 | 35,7 | 36,3 |
| В | 56,4 | 52,6 | 56,3 | 62,5 | 55,2 | 54,8 | 53,2 | 46,3 | 45,0 | 41,8 | 39,9 | 40,9 | 42,5 |
| С | 65,3 | 66,4 | 68,2 | 68,1 | 60,8 | 46,6 | 35,3 | 42,6 | 34,7 | 28,2 | 27,6 | 34,0 | 43,7 |
| 10 | | | | | | 57,6 | 55,9 | 48,3 | 47,6 | 44,8 | 42,8 | 42,9 | 43,6 |
| 11 | 59,7 | 61,3 | 66,7 | 65,5 | 64,3 | 63,5 | 63,9 | 53,6 | 60,2 | 60,0 | 57,9 | 55,2 | 57,8 |
| 12 | | | | | | 48,6 | 55,1 | 83,3 | 42,6 | 37,7 | 32,8 | 37,5 | 38,9 |
| 13 | | | | | | 62,5 | 57,1 | 46,2 | 42,9 | 50,0 | 62,5 | 28,6 | 33,3 |
| 14 | 71,0 | 67,2 | 70,9 | 75,0 | 61,4 | 55,9 | 57,1 | 42,9 | 29,6 | 34,2 | 36,4 | 46,7 | 50,0 |
| 15 | 60,0 | 64,3 | 61,1 | 57,1 | 50,0 | 55,6 | 43,5 | 37,0 | 23,3 | 23,3 | 24,1 | 22,9 | 26,7 |
| 16 | 59,0 | 59,5 | 63,2 | 65,9 | 47,4 | 66,7 | 54,5 | 41,2 | 54,5 | 53,8 | 57,1 | 50,0 | 42,9 |
| 17 | | | | | | 51,7 | 57,6 | 28,6 | 48,5 | 50,0 | 43,2 | 40,0 | 42,1 |
| 18 | 53,5 | 60,3 | 67,0 | 66,4 | 61,0 | 55,3 | 46,2 | 41,4 | 39,4 | 41,0 | 37,0 | 44,7 | 42,5 |
| 19 | ... | ... | ... | ... | ... | 59,1 | 54,5 | 28,6 | 17,6 | 9,1 | 8,3 | 25,0 | 27,3 |
| 20 | 67,9 | 69,9 | 66,2 | 68,2 | 56,1 | 68,2 | 67,4 | 44,7 | 40,0 | 45,1 | 38,0 | 38,6 | 48,2 |
| 21 | ... | ... | ... | ... | ... | 53,7 | 54,9 | 46,9 | 45,2 | 46,1 | 41,6 | 45,8 | 41,9 |
| 22 | 59,6 | 58,5 | 55,6 | 58,5 | 55,4 | 68,4 | 60,7 | 60,3 | 56,0 | 48,8 | 50,6 | 56,2 | 60,0 |
| 23 | 66,9 | 61,5 | 67,2 | 66,9 | 61,3 | 50,0 | 50,0 | 45,3 | 39,4 | 51,4 | 53,7 | 44,6 | 40,0 |
| 24 | | | | | | 56,4 | 53,2 | 45,6 | 44,6 | 36,7 | 33,3 | 31,2 | 32,6 |
| 25 | 63,1 | 64,8 | 64,9 | 64,9 | 53,7 | 56,8 | 52,7 | 51,8 | 58,6 | 43,7 | 45,0 | 48,1 | 44,9 |
| 26 | | | | | | 51,8 | 54,9 | 46,9 | 45,6 | 40,7 | 37,1 | 36,4 | 43,0 |
| 27 | 66,7 | 69,0 | 68,5 | 69,1 | 63,7 | 58,3 | 55,7 | 44,7 | 43,4 | 43,5 | 38,1 | 38,8 | 39,4 |
| 28 | 68,6 | 68,8 | 69,4 | 70,4 | 61,1 | 59,1 | 54,3 | 50,3 | 45,3 | 44,1 | 44,4 | 46,2 | 41,7 |
| 29 | ... | ... | ... | ... | ... | 59,4 | 56,7 | 52,4 | 45,7 | 41,3 | 42,7 | 40,6 | 44,1 |
| 30 | 30,1 | 45,3 | 69,7 | 55,5 | 31,8 | 60,2 | 50,4 | 56,1 | 43,1 | 39,1 | 43,4 | 42,5 | 46,8 |
| 31 | ... | ... | ... | ... | ... | 62,0 | 56,2 | 55,2 | 54,7 | 50,0 | 45,7 | 46,9 | 47,5 |
| 32 | ... | ... | ... | ... | ... | 36,8 | 38,9 | 40,0 | 52,9 | 34,6 | 47,8 | 40,7 | 37,0 |
| 33 | ... | ... | ... | ... | ... | 42,9 | 52,9 | 45,5 | 40,9 | 42,3 | 27,8 | 38,9 | 40,0 |

* Составлено автором по материалам исследования.

внедряемых инноваций как в целом по экономике, так и в промышленности: доля организаций, оценивших пользу от инноваций на высоком или среднем уровне, в экономике повысилась в 2014 г. до 67% с 65,8% в 2013 г., в добыче ископаемых – с 52,6% до 56,3%, в обработке – с 65,3% до 66,4%. В 2015 г. рост показателя продолжился. Однако в 2016 г. наступил резкий спад, вызванный в основном общим процессом стагнации экономики, а не внешнеполитическими факторами.

Обсуждение

Санкции 2014 г. существенно повлияли на добывающую промышленность (основу которой составляет нефте- и газодобыча), экспортноориентированные сектора и отрасли, чутко реагирующие на изменения внутренней

конъюнктуры [19]. Причем процесс восстановления не завершился и к 2016 г., т.е. эффект санкций 2014 г. продлился не менее трех лет.

Картина 2022 г. заметно отличается от предыдущей. Санкции 2022 г., конечно, существенно повлияли на инновационную активность предприятий в сторону снижения, тогда как в 2014 г. в обрабатывающей промышленности и в экономике наблюдался рост инновационности. Однако в 2024 г. можно видеть существенное превышение показателей досанкционного 2021 г. и в экономике в целом, и в обрабатывающей промышленности в частности. Добывающий сектор, как и в 2014 г., оказался в наиболее уязвимом положении, что объясняется высокой степенью экспортной зависимости и, соответственно, финансовой

увязкой инновационных процессов с мировой конъюнктурой.

В разрезе отдельных секторов практически везде можно наблюдать падение в 2022 г. в отличие от 2014 г. То есть санкции 2022 г. сильнее повлияли на российскую экономику, чем в 2014 г. Хотя на добывающую промышленность они воздействовали примерно в схожей мере. Это что касается инновационной активности предприятий. Однако активность предприятий сама по себе не имеет смысла без измерения главного назначения инновационных процессов – выпуска новых товаров, работ и услуг.

В табл. 2 видно, что как раз продовольственный сектор показывает резкое увеличение доли инновационной продукции, что логично в сложившейся в те годы обстановке. Причем этот эффект сохранялся и в 2016 г. В легкой промышленности и некоторых направлениях машиностроения виден схожий по темпам положительный эффект от реализации программ импортозамещения.

В 2022 г. ситуация принципиально иная: напротив, при сокращении инновационной активности предприятий (см. табл. 1) можно видеть существенный рост выпуска инновационной продукции. Хотя в 2022 г. было некоторое снижение, уже в 2023 г. наблюдаемый рост почти по всем производственным направлениям и в экономике в целом очевиден. Падение видно лишь в экспортоориентированных направлениях – добыче ископаемых, производстве нефтепродуктов, деревообработке, химическом производстве (где существенную долю составляет производство удобрений, большая часть объема производства которых экспортируется). Особняком здесь стоит металлургия, где экспорт малообработанных продуктов играл значительную роль в работе отрасли. И в связи с резким падением внешнеторговых возможностей пришлось резко диверсифицировать производство в направлении продукции с высокой добавленной стоимостью. Ориентированные же на внутренний рынок сектора показали достаточно хорошую динамику прироста доли выпуска инновационных продуктов.

То есть санкции имеют отрицательный эффект в виде сокращения доли инновационно активных предприятий (особенно в добываю-

щей промышленности). В то же время за счет снижения конкуренции со стороны импорта, ускорения программ импортозамещения достаточно быстро растет доля инновационной продукции в ряде секторов.

Период 2017–2023 гг. в экономике и в целом по промышленному сектору характеризуется продолжающимся снижением показателя удовлетворенности эффективностью внедряемых инноваций компаниями. Лишь в 2024 г. отмечается рост данного индикатора. В добывающей и обрабатывающей промышленности в 2023 г. после многолетнего спада начинается качественный рост отношения компаний к эффективности внедряемых инноваций, который особенно заметен в обрабатывающем секторе. Так, если в 2022 г. доля организаций, оценивших качество внедренных инноваций на высоком и среднем уровне, составляла всего лишь 27,6% (исторический минимум), то в 2023 г. она достигла уже 34% и 43,7% в 2024 г. То есть в плане эффективности инноваций после начала второго санкционного витка в 2022 г. наступил новый период роста. Наибольший рост данного показателя в 2022–2024 гг. наблюдается в производстве одежды, производстве нефтепродуктов, химической отрасли, производстве пластмасс, электронной промышленности.

Заключение

В ходе исследования показаны изменения в инновационной восприимчивости промышленного сектора вследствие санкций 2014 и 2022 гг. Показано, что с финансовой точки зрения доля внутренних затрат на НИОКР в ВВП в 2014 г. выросла, в 2022 г. – снизилась. На предварительном этапе это позволило предположить, что инновационные результаты в 2014 г. должны были улучшиться, а в 2022 г., напротив, ухудшиться. Однако ретроспектива оказалась несколько иной.

Уровень инновационной активности экономики в целом и добывающего сектора промышленности в частности в 2014 и 2022 гг. сокращался. При этом инновационная активность предприятий обрабатывающей промышленности в 2014 г. росла, а в 2022 г. снижалась. Это первый принципиальный момент, отличающий санкционный эффект в инноваци-

онной восприимчивости промышленности в 2014 и 2022 гг.

В 2014 г. отмечалось в целом падение доли инновационной продукции как в целом по экономике, так и по промышленности (добывающей и обрабатывающей). В 2022–2024 гг. же можно наблюдать существенный рост инновационного производства даже по сравнению с допандемийным показателем 2019 г. Это второе важное отличие последствий санкций в 2014 и 2022 гг.

Третий аспект – практическая эффективность санкций – в 2014–2015 гг. заметно выросла как в экономике, так и в промышленности. А вот в 2022 г. она, напротив, сократилась. Хотя в обрабатывающей промышленности в

2023–2024 гг. наблюдается значительный рост положительного восприятия производителями внедренных инноваций.

Таким образом, можно отметить заметное сходство санкционного эффекта 2014 и 2022 гг. в плане инновационной восприимчивости промышленного сектора – это наибольшее отрицательное влияние на добывающие и экспортоориентированные отрасли. В то же время для обрабатывающей промышленности санкции оказали скорее благоприятное инновационное воздействие как в отношении роста доли инновационной продукции в общем объеме производства, так и в оценке предприятия эффективности внедряемых инноваций.

Список источников

1. Березкина М.А., Бойко Б.О., Степанникова О.А. Механизмы поддержки инноваций в Российской Федерации // *Russian Economic Bulletin*. 2025. Т. 8, № 3. С. 135–146. EDN OCAOMA.
2. Лосев Е.А. Факторы инновационного развития социально-экономической системы // *Экономика и управление*. 2024. Т. 30, № 5. С. 602–610. doi:10.35854/1998-1627-2024-5-602-610. EDN CCZMKM.
3. Шавалеев Р.Ф. Государственная политика и ее влияние на инновации в бизнесе в условиях санкций // *Финансовые рынки и банки*. 2025. № 5. С. 591–594. EDN SJGMRX.
4. Цыпин А.П., Овсянников В.А. Оценка доли иностранного капитала в промышленности России // *Молодой ученый*. 2014. № 12 (71). С. 195–198. EDN SJAJRV.
5. Frants M. Measuring the impact of economic sanctions on the Russian economy using the synthetic control group method // *Applied Econometrics*. 2024. No. 74. Pp. 104–123. doi:10.22394/1993-7601-2024-74-104-123.
6. Никифорова Н.А., Музалев С.В., Лосева А.В. Факторный анализ параметров инновационной деятельности и технологического развития критически значимых несырьевых отраслей // *Экономические науки*. 2023. № 228. С. 100–104. doi:10.14451/1.228.100. EDN GTAUYL.
7. Артамонов В.С. Влияние санкций на государственную инновационную политику России, принятые меры и их влияние на инновационную сферу // *Экономика и предпринимательство*. 2024. № 1 (162). С. 471–477. doi:10.34925/EIP.2024.162.1.087. EDN EZRLIE.
8. Литвинюк Т.А., Реброва А.Е. Инвестиционный климат в современной России // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2023. № 8 (74). С. 98–104. EDN QBUECF.
9. Плешакова Е.А. Инновации в промышленности: тренды, риски и перспективные возможности // *Промышленность и сельское хозяйство*. 2024. № 10 (75). С. 52–57. EDN AGMPWZ.
10. Nabilou H. Impact of US sanctions and COVID-19 pandemic on Iranian economy // *Academic Review of Humanities and Social Sciences*. 2022. No. 5. doi:10.54186/arthuss.906292.
11. Ustiashvili S. Examining the impact of sanctions and the aftermath of the JCPOA on Iran's economy // *Journal of Research in Social Science and Humanities*. 2023. No. 2. Pp. 19–31. doi:10.56397/JRSSH.2023.08.04.
12. Thangavel P., Chandra B. Impact of sanctions on Russia on global economy // *International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence*. 2024. No. 9. Pp. 1–8.
13. Панзо К.Д.П. Влияние экономических санкций на развитие инноваций в производственных компаниях // *Russian Journal of Management*. 2025. Т. 13, № 5. С. 95–109. doi:10.29039/2500-1469-2025-13-5-95-109. EDN ITLAIZ.
14. Юкласова А.В. Влияние санкционного давления коллективного Запада на инновационную деятельность промышленных предприятий Самарской области // *Вестник Самарского университета. Экономика и управление*. 2023. Т. 14, № 4. С. 82–91. doi:10.18287/2542-0461-2023-14-4-82-91. EDN EYFBNY.

15. Ахмадеев А.М. Опыт Ирана в инновации предприятий и экономики в условиях экономических санкций // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2022. № 4 (42). С. 107–114. doi:10.17122/2541-8904-2022-4-42-107-114. EDN QBQBWH.
16. Беломестнов В.Г., Беломестнов И.В. Формирование новой экономики России в условиях трансформации экономических систем // Вестник Забайкальского государственного университета. 2022. Т. 28, № 6. С. 101–113. doi:10.21209/2227-9245-2022-28-6-101-113. EDN WACYUM.
17. Наука, инновации и передовые производственные технологии / Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (дата обращения: 09.09.2025).
18. Попов В.В., Цыпин А.П., Овсянников В.А. Импорт сельскохозяйственной продукции как угроза продовольственной безопасности России // Интеграция науки, общества, производства и промышленности : сборник статей Международной научно-практической конференции, Самара, 10 августа 2016 года / ответственный редактор А.А. Сукиасян. Самара : Аэтерна, 2016. С. 43–48. EDN WHJUOH.
19. Гаджимирзоев Г.И. Переориентация экспортной политики Российской Федерации после введения экономических санкций // Маркетинг и логистика. 2022. № 6 (44). С. 15–24. EDN WDIHUZ.

References

1. Berezkina M.A., Boyko B.O., Stepannikova O.A. Mechanisms of innovation support in the Russian Federation // Russian Economic Bulletin. 2025. Vol. 8, No. 3. Pp. 135–146. EDN OCAOMA.
2. Losev E.A. Factors of innovative development of the socio-economic system // Economics and Management. 2024. Vol. 30, No. 5. Pp. 602–610. doi:10.35854/1998-1627-2024-5-602-610. EDN CCZMKM.
3. Shavaleev R.F. State policy and its impact on business innovation in the context of sanctions // Financial markets and banks. 2025. No. 5. Pp. 591–594. EDN SJGMRX.
4. Tsylin A.P., Ovsyannikov V.A. Assessment of the share of foreign capital in Russian industry // Young Scientist. 2014. No. 12 (71). Pp. 195–198. EDN SJAJRV.
5. Frants M. Measuring the impact of economic sanctions on the Russian economy using the synthetic control group method // Applied Econometrics. 2024. No. 74. Pp. 104–123. doi:10.22394/1993-7601-2024-74-104-123.
6. Nikiforova N.A., Muzalev S.V., Loseva A.V. Factor analysis of the parameters of innovation activity and technological development of critically important non-resource industries // Economic sciences. 2023. No. 228. Pp. 100–104. doi:10.14451/1.228.100. EDN GTAUYL.
7. Artamonov V.S. The impact of sanctions on Russia's state innovation policy, the measures taken and their impact on the innovation sphere // Economics and entrepreneurship. 2024. No. 1 (162). Pp. 471–477. doi:10.34925/EIP.2024.162.1.087. EDN EZRLIE.
8. Litvinyuk T.A., Rebrova A.E. The investment climate in modern Russia // Innovative economy: prospects for development and improvement. 2023. No. 8 (74). Pp. 98–104. EDN QBUECF.
9. Pleshakova E.A. Innovations in industry: trends, risks and promising opportunities // Industry and agriculture. 2024. No. 10 (75). Pp. 52–57. EDN AGMPWZ.
10. Nabilou H. Impact of US sanctions and COVID-19 pandemic on Iranian economy // Academic Review of Humanities and Social Sciences. 2022. No. 5. doi:10.54186/arhuss.906292.
11. Ustiashvili S. Examining the impact of sanctions and the aftermath of the JCPOA on Iran's economy // Journal of Research in Social Science and Humanities. 2023. No. 2. Pp. 19–31. doi:10.56397/JRSSH.2023.08.04.
12. Thangavel P., Chandra B. Impact of sanctions on Russia on global economy // International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence. 2024. No. 9. Pp. 1–8.
13. Panzo K.D.P. The impact of economic sanctions on the development of innovations in manufacturing companies // Russian Journal of Management. 2025. Vol. 13, No. 5. Pp. 95–109. doi:10.29039/2500-1469-2025-13-5-95-109. EDN ITLAIZ.
14. Yuklasova A.V. The impact of sanctions pressure from the collective West on the innovative activities of industrial enterprises in the Samara region. // Bulletin of Samara University. Economics and Management. 2023. Vol. 14, No. 4. Pp. 82–91. doi:10.18287/2542-0461-2023-14-4-82-91. EDN EYFBNY.
15. Akhmadeev A.m. Iran's experience in innovation of enterprises and economy in the conditions of economic sanctions // Bulletin of Ufa State Petroleum Technical University. Science, education, economics. Series: Economics. 2022. No. 4 (42). Pp. 107–114. doi:10.17122/2541-8904-2022-4-42-107-114. EDN QBQBWH.

16. Belomestnov V.G., Belomestnov I.V. Formation of a new Russian economy in the context of transformation of economic systems // Bulletin of the Trans-Baikal State University. 2022. Vol. 28, No. 6. Pp. 101–113. doi:10.21209/2227-9245-2022-28-6-101-113. EDN WACYUM.

17. Science, innovation and advanced production technologies / Federal State Statistics Service. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (date of access: 09.09.2025).

18. Popov V.V., Tsylin A.P., Ovsyannikov V.A. Import of agricultural products as a threat to Russia's food security // Integration of science, society, production and industry : collection of articles of the International Scientific and Practical Conference, Samara, August 10, 2016 / editor-in-chief A.A. Sukiasyan. Samara : Aeterna, 2016. Pp. 43–48. EDN WHJUOH.

19. Gadzhimirzoev G.I. Reorientation of the export policy of the Russian Federation after the introduction of economic sanctions // Marketing and Logistics. 2022. No. 6 (44). Pp. 15–24. EDN WDIHUZ.

Информация об авторе

М.А. Коркин – кандидат экономических наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Information about the author

M.A. Korkin – Candidate of Economic Sciences of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

Статья поступила в редакцию 17.09.2025; одобрена после рецензирования 17.11.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 17.09.2025; approved after reviewing 17.11.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Научная статья
УДК 332.025
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-80-92

Барьеры внедрения ESG-принципов российскими предприятиями

Иван Алексеевич Крюков¹, Екатерина Дмитриевна Копытова²

^{1,2} Вологодский научный центр Российской академии наук, Вологда, Россия

¹ Училище олимпийского резерва № 1, Санкт-Петербург, Россия

¹ ivan.kryukov.1974@mail.ru

² ekaterina-razglylina@yandex.ru

Аннотация. Устойчивое развитие продолжает оставаться одним из ключевых приоритетов развития нашей страны. На микроуровне (то есть на уровне отдельных предприятий) этот процесс реализуется за счет принятия ESG-принципов управления. Однако в настоящее время распространение положений ESG-концепции сталкивается с рядом трудностей. В рамках представленного исследования авторами систематизированы барьеры, возникающие в процессе внедрения специализированных инструментов для реализации ESG-принципов, на основе анализа нефинансовой отчетности российских компаний. Кроме того, выявлены ключевые тенденции в развитии отчетности об устойчивом развитии российских компаний и систематизированы ключевые положения нефинансовой отчетности пяти крупных промышленных предприятий России. На основании полученных результатов выявлены барьеры внедрения ESG-принципов управления на микроуровне, имеющие экономический, социальный, управленческий и технологический характер. Полученные результаты послужат основой для будущих исследований, могут быть использованы научными сотрудниками и аспирантами, изучающими положения рассматриваемой тематики, и учтены органами государственной, региональной и местной власти. В части перспектив исследования выделяются вопросы оценки внедрения специализированных инструментов (финансовых, организационных и др.) для реализации ESG-принципов управления предприятием.

Ключевые слова: ESG-принципы, устойчивое развитие, промышленность

Основные положения:

- ♦ обеспечение устойчивого развития – один из ключевых приоритетов функционирования социально-экономической системы нашей страны, реализуемый за счет принятия компаниями ESG-принципов управления;
- ♦ нефинансовая отчетность компаний является важным источником информации о реализации инструментов устойчивого развития;
- ♦ при реализации указанных принципов возникают существенные барьеры экономического, социального, управленческого и технологического характера.

Благодарности: статья выполнена в рамках государственного задания № FMGZ-2025-0011 «Обеспечение устойчивости экономики регионов в контексте укрепления технологического суверенитета и национальной безопасности».

Для цитирования: Крюков И.А., Копытова Е.Д. Барьеры внедрения ESG-принципов российскими предприятиями // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 80–92. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-80-92.

Original article

Barriers to the implementation of ESG principles by Russian enterprises

Ivan A. Kryukov¹, Ekaterina D. Kopytova²

^{1,2} Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, Vologda, Russia

¹ Academy of Olympic Reserve No. 1, St. Petersburg, Russia

¹ ivan.kryukov.1974@mail.ru

² ekaterina-razgylina@yandex.ru

Abstract. Sustainable development remains a key development priority for our country. At the micro level (that is, the level of individual enterprises), this process is implemented through the adoption of ESG management principles. However, the dissemination of ESG concepts currently faces a number of challenges. In this study, the author systematizes the barriers that arise in the implementation of specialized tools for implementing ESG principles, based on the analysis for non-financial reporting by Russian companies. Furthermore, the key trends in the development of sustainability reporting by Russian companies are identified and key provisions of non-financial reporting by five large industrial enterprises in Russia are systematized. Based on the obtained results, the barriers to the implementation of ESG management principles at the micro level are identified, which are of an economic, social, managerial, and technological nature. The obtained results will serve as a basis for future research, can be used by researchers and graduate students studying the provisions of the topic under consideration, and taken into account by state, regional, and local authorities. Among the research prospects, issues of assessing the implementation of specialized tools (financial, organizational, etc.) for the implementation of ESG enterprise management principles are highlighted.

Keywords: ESG principles, sustainability, industry

Highlights:

- ◆ ensuring sustainable development is one of the key priorities of our country's socio-economic system, which is implemented through the adoption of ESG management principles by companies;
- ◆ non-financial reporting of companies is an important source of information on the implementation of sustainable development tools;
- ◆ when implementing these principles, significant barriers of an economic, social, managerial and technological nature arise.

Acknowledgments: the article was completed within the framework of the state task no. FMGZ-2025-0011 "Ensuring the sustainability of the regional economy in the context of strengthening technological sovereignty and national security".

For citation: Kryukov I.A., Kopytova E.D. Barriers to the implementation of ESG principles by Russian enterprises // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 80–92. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-80-92.

Введение

В 2021 г. Правительством Российской Федерации было подписано распоряжение «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе «зеленого») развития Российской Федерации». Документ нацелен на развитие инвестиционной деятельности, реализацию природоориентированных проектов, развитие социальных отношений и др., а также

содержит основные направления в области устойчивого развития.

Безусловно, реализация указанного выше распоряжения во многом связана с внедрением ESG-принципов, т.е. реализацией принципов устойчивого развития на микроуровне (уровне предприятий). Для решения этих задач в мае 2021 г. было подписано распоряжение об утверждении Концепции развития публич-

ной нефинансовой отчетности [1]. Документ нацелен на: стимулирование российских компаний к обеспечению прозрачности результатов их воздействия на окружающую среду, учитывая экономический, экологический и социальный аспекты; обеспечение возможности объективной оценки вклада компаний в общественное развитие; повышение репутации и деловой активности компаний; ряд других целей.

В настоящее время, несмотря на внимание к указанной концепции со стороны представителей органов власти, бизнеса и общества, ее реализация на практике в нашей стране происходит достаточно небыстрыми темпами. Исходя из этого целью представленного исследования является систематизация барьеров, возникающих при внедрении ESG-принципов управления на микроуровне.

Для достижения поставленной цели необходимо:

1. Систематизировать результаты имеющихся оценок нефинансовой отчетности российских компаний на предмет выявления ключевых тенденций и проблем развития объекта исследования.

2. Проанализировать нефинансовую отчетность российских компаний на предмет выявления общих и специфических черт использования инструментов устойчивого развития.

Элементами научной новизны обладает систематизация подходов к внедрению ESG-инструментов в российских условиях, основанная на комплексном анализе влияния экономических, социальных, технологических и управленческих факторов. Кроме того, в работе выделяются направления исследований по адаптации инструментов ESG и их эффективности в текущих условиях среды.

В целом реализация принципов ESG рассматривается как инструмент влияния на рынок и общество, направленный на получение конкурентных преимуществ [2]. Этот процесс был запущен сравнительно недавно, но обладает при этом высоким потенциалом развития, о чем свидетельствуют как имеющиеся исследования [3; 4], так и документы стратегического развития, в частности Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года [5].

В существующих исследованиях ESG-повестка рассматривается как один из ключевых векторов развития [6; 7], однако отмечаются существенные диспропорции в методах ее реализации [8]. Это обусловлено наличием различных проявлений в связи с соотносительностью целей устойчивого развития с государственными программами [9] и деятельностью российских компаний [10]. Тесную связь с концепцией устойчивого развития имеют ESG-принципы, т.е. ведение экономической деятельности, в основе которой – внимание к окружающей среде, социальной ответственности и корпоративному управлению [11].

Понятия «устойчивое развитие» и «ESG» имеют схожую природу и в существующих исследованиях достаточно часто синонимизируются [12]. Однако исследователи проводят между ними достаточно четкую границу. Так, М.А. Измайлова предлагает следующую позицию: «устойчивое развитие представляет собой философию ведения бизнеса, ориентированную на решение экологических, социальных и экономических задач, а ESG – это критерии оценивания принимаемых решений в рамках данной философии» [13]. Большое внимание в существующих исследованиях отводится вопросам используемых инструментов внедрения технологий устойчивого развития [14; 15].

В целом проблематика устойчивого развития остается одной из наиболее актуальных тем в отечественной и зарубежной науке. На уровне предприятий она во многом реализуется за счет принятия ESG-принципов управления. Указанное актуализирует проблематику изучения нефинансовой отчетности российских компаний.

Методы

Нами проведен анализ существующих исследований нефинансовой отчетности российских компаний на предмет выявления ключевых тенденций развития объекта исследования.

В значительной степени реализация указанного выше распоряжения осуществляется Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП). Так, организацией сформирован Национальный Регистр нефинансовых отчетов российских компаний, кото-

рый по состоянию на май 2025 г. содержал более 1670 отчетов 297 компаний (699 из них относятся к устойчивому развитию, 393 имеют социальную специфику, 121 – экологическую и 460 несут интегрированный характер). В реестре содержатся отчеты промышленных компаний, которые по отраслевой принадлежности относятся к нефтегазовой, энергетической, металлургической и горнодобывающей отраслям. Кроме того, высоко представительство компаний финансового и страхового секторов национальной экономики [16].

РСПП собрана библиотека коллективных практик социальной направленности 256 российских компаний, содержащая 251 программу для работников, 278 для внешнего общества, 176 для достижения целей устойчивого развития, 409 кодексов и стандартов. В части отраслевой специализации доминирующее положение также занимают промышленные, финансовые и страховые предприятия [17].

Высокий интерес представляют разрабатываемые Союзом ESG индексы и рейтинги в области устойчивого развития. Так, с целью создания комплексного инструмента оценки деятельности компаний созданы индексы «Ответственность и открытость» и «Вектор устойчивого развития». Первый, с опорой на информацию нефинансовой отчетности компаний, «отражает общую ситуацию в сфере раскрытия информации об устойчивом развитии (УР) в публичной отчетности крупнейших российских компаний, оценивает объем и качество релевантной информации по аспектам УР», второй характеризует «динамику показателей социально-экономической и экологической результативности и системный подход к управлению в сфере УР крупнейших отечественных компаний. Используется та же информация из нефинансовой отчетности компаний» [18].

Кроме того, нами рассмотрен разработанный в 2024 г. исследователями Московского государственного университета и экспертами компании «Пачоли Консалтинг» Атлас нефинансовой отчетности России. Авторы проанализировали нефинансовые отчеты 932 компаний на предмет полноты и детализации раскрытия деятельности компаний в области устойчивого развития и ESG. Дополняют информацию ре-

зультаты экспертного опроса представителей 40 компаний, проведенного исследователями.

В рамках реализации второго этапа работы в качестве объекта исследования нами выбран ряд российских компаний, осуществляющих свою деятельность в различных отраслях промышленной деятельности (нефтегазовая, энергетическая, металлургическая, химическая), характеризующихся высокой распространенностью применения инструментов нефинансовой отчетности.

Помимо этого, необходимо отметить, что существенным фактором для выбора компаний послужило наличие нефинансового отчета за 2024 г. в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей.

Согласно обозначенным критериям в выборку отобраны следующие компании:

1. Нефтегазовая компания ООО «Сахалинская Энергия». Оператор проекта «Сахалин 2», осуществляющий разработку двух месторождений в Охотском море на шельфе острова Сахалин, расположенном на Дальнем Востоке России [19]. Компания публикует нефинансовые отчеты с 2009 г.

2. Энергетическая компания ПАО «НОВАТЭК», занимающаяся разведкой, добычей, переработкой и реализацией природного газа и жидких углеводородов [20]. Компания публикует нефинансовые отчеты с 2004 г.

3. Горно-металлургическая компания ПАО «Северсталь», специализирующаяся на производстве металлопроката, стальных труб, метизов, железорудного сырья, зданий из металлоконструкций и прочей стальной продукции [21]. Компания публикует нефинансовые отчеты с 2010 г.

4. Энерго-металлургический холдинг «En+ Group», работающий в сфере энергетики, цветной металлургии и горнорудной промышленности, а также логистики и стратегически связанных с ними отраслях [22]. Компания публикует нефинансовые отчеты с 2018 г.

5. Химическая компания ПАО «ФосАгро» – один из ведущих мировых производителей фосфорсодержащих удобрений [23]. Компания публикует нефинансовые отчеты с 2013 г.

Так, в выборку попали компании, осуществляющие свою деятельность в разных ре-

гионах, экологических и климатических условиях, а также ведущие свою деятельность в различных отраслях национальной промышленности.

Результаты

Согласно результатам, полученным экспертами Союза промышленников и предпринимателей в 2024 г., могут быть выделены следующие тенденции в развитии нефинансовой отчетности российских компаний в области устойчивого развития:

- ♦ повышение качества и количества раскрываемой информации по каждому из трех аспектов исследуемой концепции (например, соблюдение прав человека, затраты на обучение персонала, уплаченные налоги, доля закупок у местных поставщиков, выбросы в атмосферу);

- ♦ стабильное увеличение числа компаний, публикующих нефинансовую отчетность, имеющую в том числе независимую оценку (аудит или общественное заверение);

- ♦ расширение нормативной базы и методологии отчетности. Экспертами отмечается учет имеющихся рекомендаций Минэкономразвития, а также использование зарубежных стандартов оценки, что ведет к стандартизации и повышению качества отчетности;

- ♦ общей тенденцией для российских компаний является увеличение перечня выпускаемых отчетов, которые раскрывают отдельные аспекты устойчивого развития [24].

Анализ результатов, представленных в исследованиях МГУ, позволяет говорить об увеличении числа нефинансовых отчетов на 25% за период с 2019 по 2023 г. Указанная тенденция связывается с адаптацией к новым экономическим условиям, развитием нормативной базы и ориентацией на азиатские рынки, требующие прозрачности в части ведения деятельности. Так, экспертами отмечается, что «63 из 100 сильнейших брендов России принадлежат компаниям, выпустившим нефинансовые отчеты за 2023 отчетный год». В отраслевом разрезе среди компаний преобладают представители промышленности и финансовой отрасли экономики. Отдельно делается акцент на том, что «средний уровень качества нефинансовой отчетности за последние 3 отчет-

ных года не изменился». Отмечается стагнация в уровне и качестве раскрытия информации. Кроме того, стандарты GRI остаются наиболее популярными среди компаний, публикующих нефинансовую отчетность в России, при этом все большую востребованность получают рекомендации и приказы Банка России и Минэкономразвития [25].

Важное значение имеют также социологические исследования российских компаний. В 2023 г. специалисты Комитета по интегративной отчетности провели опрос 53 организаций, выпускающих нефинансовую отчетность о своей деятельности. Существенный интерес исследование представляет с позиции организации подготовки отчетов. Среди ключевых выводов авторами выделяются следующие:

- ♦ большинство организаций раскрывают нефинансовую отчетность более чем через месяц после финансовой отчетности, на это влияет уровень технологичности компаний и их открытость;

- ♦ чаще всего нефинансовыми отчетами занимаются небольшие команды (численность – 1–2 человека), сотрудники которых разрабатывают методологию. Только 10% опрошенных отметили, что обходятся без помощи консультантов. Среди используемых стандартов – ISSB, TCFD, SASB;

- ♦ утверждение отчетности чаще всего осуществляется высшим менеджментом организации и зачастую привлекает внимание советов директоров и его комитетов;

- ♦ ключевой целью, которую преследуют компании при составлении такого рода отчетов – демонстрация устойчивости. Аудит нефинансовой отчетности проводят около половины участников исследования, однако также такие проверки обеспечивают лишь ограниченный уровень уверенности [26].

Спустя год, в 2024 г. экспертами комитета, совместно со специалистами АКРА были представлены результаты схожего исследования, где в качестве объекта также выступили российские компании, предоставляющие финансовую отчетность и входящие в котированные списки Московской Биржи. В общем виде результаты исследования могут быть представлены в следующем виде:

- ◆ направленность большинства (83%) компаний на продолжение публикации нефинансовой отчетности;
- ◆ направленность большинства (83%) компаний на продолжение публикации нефинансовой отчетности;
- ◆ распространенность стандартов GRI и Рекомендаций Банка России, а также требований Московской биржи об обязательной отчетности;
- ◆ использование большинством компаний результатов нефинансовой отчетности в операционной и стратегической деятельности [27].

Таблица 1

Направления деятельности в области устойчивого развития компании «Сахалин Энергия»*

| Направление | Реализуемые мероприятия |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экологическое | <ul style="list-style-type: none"> - Снижение выбросов парниковых газов (мониторинг выбросов, снижение утечек, использование возобновляемой энергии) - Защита морской среды и биоразнообразия (минимизация воздействия, контроль за судоходством, применение шумопоглощающих технологий, рекультивации, защита мест обитания) - Управление отходами и водными ресурсами (минимизация, утилизация и переработка отходов, рациональное использование) - Повышение энергоэффективности - Использование новых цифровых и технологических решений, повышающих экологическую безопасность деятельности |
| Социальное | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение безопасных условий труда - Развитие местных сообществ (финансирование социальных проектов) - Взаимодействие с коренными народами (реализация поддержки, обеспечение возможности осуществления традиционных промыслов) - Развитие науки и образования (финансирование отдельных программ) |
| Корпоративное | <ul style="list-style-type: none"> - Формирование прозрачной отчетности и взаимодействие с заинтересованными сторонами (акционерами, инвесторами и др.) - Соблюдение законодательства и борьба с коррупцией |

* Составлено на основе анализа нефинансовой отчетности компании, представленной в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (дата обращения: 15.05.2025).

Таблица 2

Направления деятельности в области устойчивого развития компании «НОВАТЭК»*

| Направление | Реализуемые мероприятия |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экологическое | <ul style="list-style-type: none"> - Снижение выбросов парниковых газов (сокращение выбросов метана и углерода на протяжении всей производственной цепочки, мониторинг утечек, повышение энергоэффективности) - Управление отходами (минимизация, переработка, утилизация) - Регулярные экологические мониторинги воды, воздуха и почвы в районах осуществления деятельности - Рациональное использование водных ресурсов - Внедрение передовых технологий (повышающих энергоэффективность, улавливающих углерод) - Инвестиции в возобновляемую энергетику |
| Социальное | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение безопасных условий труда - Развитие персонала (повышение квалификации, обеспечение возможности карьерного роста) - Развитие человеческого капитала в районах присутствия (финансирование программ здравоохранения, в том числе поддержка медицинских учреждений, участие в социальных проектах, в том числе направленных на поддержку коренных народов) |
| Корпоративное | <ul style="list-style-type: none"> - Формирование прозрачной отчетности, среди прочего содержащей информацию об имеющихся рисках социального и экологического характера - Взаимодействие с заинтересованными сторонами (акционерами, инвесторами и др.) |

* Составлено на основе анализа нефинансовой отчетности компании, представленной в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (дата обращения: 15.05.2025).

В части анализа деятельности выбранных компаний акцент сделан на реализуемые компаниями направления деятельности и на существующие барьеры внедрения принципов устойчивого развития. В первую очередь обратимся к компаниям, осуществляющим свою деятельность в сфере добычи полезных ископаемых (табл. 1, 2).

При этом деятельность компании сталкивается с рядом барьеров, многие из которых связаны со спецификой ее деятельности. Так, к ним относятся сложность инфраструктуры, уязвимость морской среды, удаленность и суровые климатические условия, необходимость взаимодействия с местными народами.

Таблица 3

Направления деятельности в области устойчивого развития ПАО «Северсталь»*

| Направление | Реализуемые мероприятия |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экологическое | <ul style="list-style-type: none"> - Снижение выбросов парниковых газов и других загрязняющих веществ (повышение энергоэффективности, использование альтернативных видов топлива, модернизация оборудования, использование наилучших доступных технологий) - Работа с отходами (переработка, утилизация, повторное использование отходов) - Защита биоразнообразия (минимизация воздействия, участие в программах защиты) - Развитие «зеленой» стали (повышение экологических характеристик продукции, использование вторсырья) |
| Социальное | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение безопасных условий труда - Развитие персонала (повышение квалификации, обеспечение возможности карьерного роста) - Развитие местных сообществ (развитие социальной сферы (культуры, спорта, образования и др.), инфраструктуры региона) |
| Корпоративное | <ul style="list-style-type: none"> - Формирование прозрачной отчетности - Проведение независимых аудитов экологической и социальной деятельности - Взаимодействие с заинтересованными сторонами (акционерами, инвесторами и др.) - Борьба с коррупцией |

* Составлено на основе анализа нефинансовой отчетности компании, представленной в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (дата обращения: 15.05.2025).

Таблица 4

Направления деятельности в области устойчивого развития ПАО «Еп+ Group»*

| Направление | Реализуемые мероприятия |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экологическое | <ul style="list-style-type: none"> - Снижение выбросов парниковых газов, в первую очередь углерода и других выбросов (во многом реализуется за счет модернизации инфраструктуры и технологий) - Управление отходами (переработка и утилизация, использование вторсырья) - Управление ресурсами (развитие солнечной и ветреной энергетики) - Защита биоразнообразия (реализация программ, минимизация воздействия) - Развитие «зеленого» алюминия (использование вторсырья и технологий, позволяющих сократить негативные выбросы) |
| Социальное | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение безопасных условий труда - Развитие персонала (повышение квалификации, обеспечение возможности карьерного роста) - Взаимодействие с местными сообществами в регионах присутствия, поддержка коренных народов - Поддержка образования, культуры и здравоохранения |
| Корпоративное | <ul style="list-style-type: none"> - Формирование прозрачной отчетности - Проведение независимых аудитов экологической и социальной деятельности - Взаимодействие с заинтересованными сторонами (акционерами, инвесторами, поставщиками и др.) |

* Составлено на основе анализа нефинансовой отчетности компании, представленной в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (дата обращения: 15.05.2025).

Среди общих барьеров выделяются позиции, связанные с нестабильностью цен на энергоносители, капиталоемкостью технологий устойчивого развития и нестабильной внешнеполитической обстановкой.

Описанные направления деятельности компании «НОВАТЭК» во многом сопоставимы с направлениями деятельности компании «Сахалин Энергия», что обусловлено схожей сферой деятельности. Указанное во многом актуально и в отношении барьеров, среди которых технологические и инфраструктурные ограничения, капиталоемкость производственного процесса, нестабильность цен, недостаточное регулирование сферы устойчивого развития со стороны государства, геополитические обстоятельства и необходимость тесного контакта с местными сообществами.

Далее перейдем к рассмотрению компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере обрабатывающих производств, а именно металлургическом (табл. 3, 4) и химическом (табл. 5) комплексах.

Описанные выше барьеры также во многом характерны и для «Северстали», кроме того, существенными ограничениями в разви-

тии устойчивого развития компании являются повышение государственного контроля, большой масштаб производства, устаревание инфраструктуры, отток населения из региона и противоречивое отношение жителей к производству.

В части выделяемых барьеров ситуация также во многом схожа с предыдущими компаниями. Так, выделяются позиции, связанные с технологическими ограничениями, капиталоемкостью производства, нестабильностью цен и геополитической напряженностью.

В целом проведенный анализ позволяет говорить о наличии общности подходов к формированию нефинансовой отчетности промышленными компаниями в России. При общности подходов наблюдается также и отраслевая специфика, обусловленная особенностями деятельности компаний. Рассмотренные компании сталкиваются со схожими барьерами, среди которых доминируют капиталоемкость технологий, нестабильность внешней среды и ужесточение регуляторных требований, что свидетельствует о единстве системных проблем внедрения принципов устойчивого развития в российской промышленности.

Таблица 5

Направления деятельности в области устойчивого развития «ФосАгро»*

| Направление | Реализуемые мероприятия |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экологическое | <ul style="list-style-type: none"> - Сокращение объемов выбросов и повышение энергоэффективности (модернизация оборудования, использование наилучших доступных технологий) - Работа с отходами (переработка и утилизация) - Управление водными и земельными ресурсами (сокращение потребления, рекультивация, очистка, использование замкнутых циклов), защита биоразнообразия (минимизация воздействия, участие в программах сохранения) - Разработка экологически чистых удобрений |
| Социальное | <ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение безопасных условий труда - Развитие персонала (повышение квалификации, обеспечение возможности карьерного роста) - Взаимодействие с местными сообществами - Поддержка социально значимых проектов в области здравоохранения, науки и образования - Реализация благотворительных и спонсорских программ |
| Корпоративное | <ul style="list-style-type: none"> - Формирование прозрачной отчетности - Проведение независимых аудитов экологической и социальной деятельности - Взаимодействие с заинтересованными сторонами (акционерами, инвесторами, поставщиками и др.) - Борьба с коррупцией |

* Составлено на основе анализа нефинансовой отчетности компании, представленной в Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/regist/ (дата обращения: 15.05.2025).

Обсуждение

Обобщая рассмотренные выше положения, можем выделить следующие схожие черты в формировании нефинансовой отчетности российских промышленных компаний:

1. Схожесть подходов к пониманию устойчивого развития и в части направлений деятельности, и в части реализуемых инструментов. Среди ключевых принципов устойчивого развития исследуемых компаний нами могут быть отмечены следующие: обеспечение экологической безопасности и защиты окружающей среды; внимание к проблемам социального и корпоративного развития. В целом можно говорить о сформированности единого подхода к определению значимости устойчивого развития среди рассмотренных компаний.

2. Доминирующая роль экологических аспектов среди реализуемых мероприятий. Так, компаниями применяются различные инструменты, направленные на борьбу с загрязняющими элементами, работу с отходами и защиту биоразнообразия. Вопросам социального развития также отводится достаточно существенная роль, при этом часто решаются схожие задачи, имеющие при этом широкий спектр направленности, касающийся как развития человеческого потенциала, так и социальной сферы территорий, на которых предприятия реализует свою деятельность, чего нельзя сказать о корпоративном аспекте, для которого характерно использование однотипных методов при решении схожих задач.

3. Применение инноваций для реализации механизмов устойчивого развития. Отчеты всех рассмотренных компаний содержат положения, обосновывающие значимость и необходимость применения инноваций (особенно это актуально для экологической сферы), для достижения целей устойчивого развития компаний.

4. Выделяются две ключевые причины перехода компаний к использованию методов устойчивого развития: повышение конкурентоспособности компаний, в первую очередь на внешних рынках (что особенно актуально в контексте взаимодействия с Китаем как ключевым экономическим партнером в новых экономических условиях), и ожидания общества, что особенно значимо для компаний, относящихся к обрабатывающим производствам.

При этом, безусловно, могут быть выделены и специфические особенности, характерные для каждой из компаний отдельно. Так, деятельность «Сахалин Энергии» во многом связана с реализацией проекта по добыче полезных ископаемых в морской среде, что актуализирует вопросы снижения негативного воздействия на морскую среду со стороны компании. Компания «НОВАТЭК» в значительной степени реализует свою деятельность в условиях Крайнего Севера. Специфика территории также обуславливает необходимость сокращения негативного воздействия на окружающую среду.

Одним из ключевых вызовов для рассмотренных металлургических и химических компаний являются ограничение в доступности технологий глубокого сокращения загрязняющих выбросов и имеющиеся негативные последствия для экологии. Указанное также во многом объясняет особый интерес к экологическим аспектам устойчивого развития среди рассмотренных компаний.

Заключение

Выявленные общие и специфические черты в подходах к устойчивому развитию и деятельности отдельных компаний, а также возникающие при этом трудности позволяют выделить несколько уровней барьеров, препятствующих полноценной реализации ESG-принципов. Так, подводя общий итог, нами может быть выделен перечень групп барьеров, препятствующих внедрению специализированных инструментов для реализации ESG-принципов (табл. 6).

Таким образом, проведенный анализ направлений деятельности в области устойчивого развития и выявленных барьеров позволяет сформулировать ряд ключевых выводов, имеющих практическое значение для российских промышленных компаний, стремящихся к реализации ESG-принципов.

Представленные в ходе исследования обобщения, положения и выводы послужат основой для будущих исследований, кроме того, могут быть использованы научными сотрудниками и аспирантами, изучающими положения рассматриваемой тематики или различные аспекты устойчивого развития. Выводы также могут быть учтены и использованы органами

Таблица 6

Группы барьеров, препятствующих внедрению специализированных инструментов для реализации ESG-принципов

| Группа барьеров | Содержание |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Финансовые | Согласно экспертной оценке, в 2022 г. на продвижение повестки устойчивого развития в России потратили порядка 17 млрд руб. При этом отмечается, что доля государственных расходов составляет 53%, остальное приходится на бизнес – 29% и некоммерческие организации – 18% ¹ . Однако с каждым годом указанные затраты продолжают возрастать, что актуализирует вопрос эффективности их расходования. Такая оценка осложняется отсутствием единого подхода к интерпретации содержания ESG-критериев и унифицированной системы отчетности. При этом определенные шаги в этом направлении делаются. Указанное ведет к разночтениям и, следовательно, «размытости» финансирования исследуемых инструментов среди иных проектов и программ. Кроме того, выделяются финансовые проблемы: слабое финансирование ESG-проектов и инициатив, высокая стоимость внедрения и эксплуатации ESG-инструментов при часто неочевидной экономической эффективности, неразвитость рынка экологических и социальных финансов и др. Среди экономических барьеров для внедрения ESG-инструментов выделяются высокая капиталоемкость таких изменений, что, в частности, объясняет преимущественное присутствие представителей крупного бизнеса среди ESG-лидеров; большой срок окупаемости проектов; низкая конкурентность «зеленых» продуктов; отсутствие развитой ESG-инфраструктуры; несовершенство нормативно-правовой базы и др. |
| Социальные | Принятие ESG-принципов часто несет за собой дополнительные издержки при неочевидных выгодах. Однако в отечественных и зарубежных исследованиях отмечается возможность получения существенных бенефитов при принятии на себя обязательств, связанных с переходом к социально ответственному развитию ² , среди которых выделяется повышение устойчивости и величины получаемой прибыли, устойчивость к кризисным явлениям, повышение инвестиционной привлекательности и др. ³ При этом выделяется перечень барьеров социального характера для внедрения исследуемых признаков, среди них низкий уровень осведомленности и понимания концепции в обществе, бизнесе и власти, как в общем виде, так и в части отдельных инструментов; отсутствие мотивации для внедрения изменений в связи с повышенными затратами, неочевидностью потенциальных выгод, недостатком квалифицированных специалистов для внедрения инноваций и др. |
| Технологические | Ограниченность доступа к передовым технологиям и инструментам, разрабатываемым и применяемым странами Запада, обусловленная в первую очередь обострением геополитической обстановки. Кроме того, одной из ключевых проблем российской экономики является ее региональная дифференциация, что, с одной стороны, обуславливает различия в уровне цифровизации и автоматизации российских регионов и, соответственно, создает барьеры для отстающих регионов, с другой – создает необходимость для разработки инструментов, адаптированных к местным условиям |
| Управленческие | Недостаточная вовлеченность в распространение положений исследуемой концепции среди руководителей организаций, прежде всего в части особенностей и преимуществ рассматриваемой концепции, которая во многом может рассматриваться как «навязанная» внешней средой. Существенной проблемой остается отсутствие интеграции принципов устойчивого развития в документы стратегического развития. Помимо этого, среди барьеров выделяются вопросы отсутствия кадров, обладающих необходимыми компетенциями, ограниченное понимание потенциала реализуемых инструментов, множество подходов к формированию отчетов и оценке получаемых эффектов и др. |

¹ На продвижение ESG в России потратили более 17 млрд рублей в 2022 году. URL: https://finance.rambler.ru/markets/51423821/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 12.05.2025).

² Kuo T.C., Chen H.M., Meng H.M. Do corporate social responsibility practices improve financial performance? A case study of airline companies // Journal of Cleaner Production. 2021. No. 310. doi:10.1016/J.JCLEPRO.2021.127380.

³ Бабкин А.В., Малевская-Малевич Е.Д. Влияние социально-ответственного инвестирования на стоимость инновационно-активных промышленных предприятий // *т-Economy*. 2021. № 4 (90). С. 82–94. doi:10.18721/JE.14406; 10-K disclosure of corporate social responsibility and firms' competitive advantages / J.N. Cannon, Z. Ling, Q. Wang, O.V. Watanabe // *European Accounting Review*. 2020. No. 1 (29). Pp. 85–113. doi:10.1080/09638180.2019.1670223.

государственной, региональной и местной власти. В части перспектив исследования выделяются вопросы оценки внедрения специализированных инструментов (финансовых, организационных и др.) для реализации ESG-принципов.

Список источников

1. Концепция развития публичной нефинансовой отчетности. URL: <http://static.government.ru/media/files/jyIP6Zj9fv4oEbAuVI8V03jxk9r9JIQf.pdf> (дата обращения: 14.05.2025).
2. Курносова Т.И. Отечественный и зарубежный опыт использования ESG-принципов в разработке стратегии развития нефтегазового бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. 2022. № 1. С. 387–410.
3. Жукова Е.В. Основные тенденции развития ESG-повестки: обзор в России и в мире // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2021. № 6 (120). С. 68–82.
4. Крюков И.А., Жариков И.А. ESG-статус предприятий города Вологды: результаты экспертного опроса // Социальное пространство. 2024. Т. 10, № 1. С. 1–21. doi:10.15838/sa.2024.1.41.6.
5. Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2021 № 3052-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402894476/> (дата обращения: 04.02.2025).
6. Развитие ESG-повестки в РФ на региональном уровне / В.В. Кулибанова, Т.Р. Тэор, И.А. Ильина, Л.В. Шарахина // n-Economy. 2022. Т. 15, № 5. С. 95–110. doi:10.18721/JE.15506.
7. Турбина К.Е., Юргенс И.Ю. ESG-трансформация как вектор устойчивого развития. Москва : Аспект Пресс, 2022. 650 с.
8. Исследование практики реализации ESG-повестки в регионах / Т.С. Наролина, Т.И. Смотровая, И.А. Пургаева, Т.А. Некрасова // Регион: системы, экономика, управление. 2023. № 1 (60). С. 12–21. doi:10.22394/1997-4469-2023-60-1-12-21.
9. Батаева Б.С. Интеграция целей устойчивого развития ООН в программы государства и крупного бизнеса // Самоуправление. 2020. Т. 2, № 1. С. 59–63.
10. Крюкова И.В., Дорофеев М.А. Вовлеченность крупных российских корпораций в реализацию целей устойчивого развития ООН: оценка текущих достижений и возможностей развития // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2021. № 4. С. 63–76. doi:10.17308/econ.2021.4/3660.
11. Khan M. Corporate governance, ESG, and stock returns around the world // Financial Analysts Journal. 2019. Vol. 75, No. 4. Pp. 103–123. doi:10.1080/0015198X.2019.1654299.
12. Замбровская Т.А., Грищенко А.В., Грищенко Ю.И. Ключевые аспекты устойчивого развития Российской Федерации в контексте ESG // Менеджмент в России и за рубежом. 2022. № 2. С. 86–96.
13. Измайлова М.А. Реализация ESG-повестки инструментами цифровой экономики: состояние и перспективы развития // Ars Administrandi (Искусство управления). 2024. Т. 16, № 3. С. 413–435. doi:10.17072/2218-9173-2024-3-413-435.
14. Grove H., Clouse M., Xu T. Climate change risk: challenge for corporate governance // Journal of Governance and Regulation. 2021. Vol. 10, No. 2 (special issue). Pp. 258–268. doi:10.22495/jgrv10i2siart7.
15. Digital transformation: a multidisciplinary reflection and research agenda / P.C. Verhoef, T. Broekhuizen, Y. Bart [et al.] // Journal of Business Research. 2021. Vol. 122. Pp. 889–901. doi:10.1016/j.jbusres.2019.09.022.
16. Национальный Регистр корпоративных нефинансовых отчетов / Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (дата обращения: 14.05.2025).
17. Библиотека корпоративных практик / Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/library-practic/ (дата обращения: 14.05.2025).
18. ESG индексы и рейтинги РСПП в области устойчивого развития / Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 14.05.2025).
19. Общие сведения // Сахалинская энергия : офиц. сайт. URL: <https://www.sakhalinenergy.ru/ru/company/overview/> (дата обращения: 04.06.2025).

20. О компании // НОВАТЭК : офиц. сайт. URL: <https://www.novatek.ru/ru/about/company/> (дата обращения: 04.06.2025).

21. Компания // Северсталь : офиц. сайт. URL: <https://severstal.com/rus/about/> (дата обращения: 04.06.2025).

22. О компании // En+ Group : офиц. сайт. URL: https://kcpoi.ru/upload/docs/enplus_strategiya.pdf (дата обращения: 04.06.2025).

23. О компании // ФосАгро : офиц. сайт. URL: <https://www.phosagro.ru/about/> (дата обращения: 04.06.2025).

24. ESG индексы и рейтинги РСПП в области устойчивого развития / Российский союз промышленников и предпринимателей. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (дата обращения: 15.05.2025).

25. Атлас нефинансовой отчетности России : аналитический доклад по результатам исследования / Пачоли Консалтинг ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Москва, 2024. URL: <https://esg-disclosure.ru/upload/iblock/ad6/nw690lal2q8blin94wl4cr1ichnplccv.pdf> (дата обращения: 15.05.2025).

26. Операционные практики нефинансовой отчетности российских организаций / Комитет по интегративной отчетности. URL: https://inveb-docs.ru/attachments/article/sd-library/10-2023/Operatsionnye_praktiki_nefinansovoy_otchetnosti.pdf (дата обращения: 15.05.2025).

27. Нефинансовая отчетность: эпизод 3 – мейт стандартов / АКРА. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/2799/> (дата обращения: 15.05.2025).

References

1. Concept for the development of public non-financial reporting. URL: <http://static.government.ru/media/files/jyIP6Zj9fv4oEbAuVI8V03jxk9r9JIQf.pdf> (date of access: 14.05.2025).

2. Kurnosova T.I. Domestic and foreign experience of using ESG principles in developing an oil and gas business development strategy // Economics, entrepreneurship and law. 2022. No. 1. Pp. 387–410.

3. Zhukova E.V. Main trends in the development of the ESG agenda: an overview in Russia and globally // Bulletin of the Plekhanov Russian Academy of Economics. 2021. No. 6 (120). Pp. 68–82.

4. Kryukov I.A., Zharikov I.A. ESG status of Vologda city enterprises: results of an expert survey // Social space. 2024. Vol. 10, No. 1. Pp. 1–21. doi:10.15838/sa.2024.1.41.6.

5. Order of the Government of the Russian Federation of 29.11.2021 No. 3052-r "On approval of the Strategy for the socio-economic development of the Russian Federation with low greenhouse gas emissions until 2050». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402894476/> (date of access: 04.02.2025).

6. Development of the ESG agenda in the Russian Federation at the regional level / V.V. Kulibanova, T.R. Teor, I.A. Ilyina, L.V. Sharakhina // n-Economy. 2022. Vol. 15, No. 5. Pp. 95–110. doi:10.18721/JE.15506.

7. Turbina K.E., Yurgens I.Yu. ESG transformation as a vector of sustainable development. Moscow : Aspekt Press, 2022. 650 p.

8. Study of the practice of implementing the ESG agenda in the regions / T.S. Narolina, T.I. Smotrova, I.A. Purgaeva, T.A. Nekrasova // Region: systems, economy, management. 2023. No. 1 (60). Pp. 12–21. doi:10.22394/1997-4469-2023-60-1-12-21.

9. Bataeva B.S. Integration of the UN sustainable development goals into government and big business programs // Self-government. 2020. Vol. 2, No. 1. Pp. 59–63.

10. Kryukova I.V., Dorofeev M.L. Involvement of large Russian corporations in the implementation of the UN Sustainable Development Goals: Assessment of current achievements and development opportunities // Bulletin of Voronezh State University. Series: Economics and Management. 2021. No. 4. Pp. 63–76. doi:10.17308/econ.2021.4/3660.

11. Khan M. Corporate governance, ESG, and stock returns around the world // Financial Analysts Journal. 2019. Vol. 75, No. 4. Pp. 103–123. doi:10.1080/0015198X.2019.1654299.

12. Zambrovskaya T.A., Grishchenko A.V., Grishchenko Yu.I. Key aspects of sustainable development of the Russian Federation in the context of ESG // Management in Russia and Abroad. 2022. No. 2. Pp. 86–96.

13. Izmailova M.A. Implementation of the ESG agenda using digital economy instruments: status and development prospects // Ars Administrandi (The Art of Management). 2024. Vol. 16, No. 3. Pp. 413–435. doi:10.17072/2218-9173-2024-3-413-435.

14. Grove H., Clouse M., Xu T. Climate change risk: challenge for corporate governance // Journal of Governance and Regulation. 2021. Vol. 10, No. 2 (special issue). Pp. 258–268. doi:10.22495/jgrv10i2siart7.

15. Digital transformation: a multidisciplinary reflection and research agenda / P.C. Verhoef, T. Broekhuizen, Y. Bart [et al.] // Journal of Business Research. 2021. Vol. 122. Pp. 889–901. doi:10.1016/j.jbusres.2019.09.022.
16. National Register of Corporate Non-Financial Reports / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/registr/ (date of access: 14.05.2025).
17. Library of Corporate Practices / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/library-practic/ (date of access: 14.05.2025).
18. ESG indices and ratings of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs in the field of sustainable development / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (date of access: 14.05.2025).
19. General information // Sakhalin Energy : official website. URL: <https://www.sakhalinenergy.ru/ru/company/overview/> (date of access: 04.06.2025).
20. About the company // NOVATEK : official website. URL: <https://www.novatek.ru/ru/about/company/> (date of access: 04.06.2025).
21. Company // Severstal : official website. URL: <https://severstal.com/rus/about/> (date of access: 04.06.2025).
22. About the company // En+ Group : official website. URL: https://kcpoi.ru/upload/docs/enplus_strategiya.pdf (date of access: 04.06.2025).
23. About the company // PhosAgro : official website. URL: <https://www.phosagro.ru/about/> (date of access: 04.06.2025).
24. ESG indices and ratings of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs in the field of sustainable development / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. URL: https://rspp.ru/sustainable_development/indexes/ (date of access: 15.05.2025).
25. Atlas of Non-Financial Reporting in Russia : an analytical report based on research results / Pacioli Consulting ; Lomonosov Moscow State University. Moscow, 2024. URL: <https://esg-disclosure.ru/upload/iblock/ad6/nw690lal2q8blin94wl4cr1ichnplccv.pdf> (date of access: 15.05.2025).
26. Operational practices of non-financial reporting of Russian organizations / Committee on Integrative Reporting. URL: https://inveb-docs.ru/attachments/article/sd-library/10-2023/Operatsionnye_praktiki_nefinansovoy_otchetnosti.pdf (date of access: 15.05.2025).
27. Non-financial reporting: episode 3 – the revenge of standards / ACRA. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/2799/> (date of access: 15.05.2025).

Информация об авторах

И.А. Крюков – аспирант Вологодского научного центра Российской академии наук, учитель учебного отдела по программе среднего общего образования Училища олимпийского резерва № 1;
Е.Д. Копытова – кандидат экономических наук, и.о. заведующего Центром финансовых исследований Вологодского научного центра Российской академии наук.

Information about the authors

I.A. Kryukov – postgraduate student of the Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences, teacher of the educational department of the secondary general education program of the Academy of Olympic Reserve No. 1;
E.D. Kopytova – Candidate of Economic Sciences, Acting Head of the Center for Financial Research of the Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences.

Статья поступила в редакцию 19.06.2025; одобрена после рецензирования 21.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 19.06.2025; approved after reviewing 21.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 93–100.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 93–100.

Научная статья
УДК 339.5:338.43
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-93-100

Стратегические ориентиры вывода российского предприятия растениеводства на международные рынки (на примере общества с ограниченной ответственностью «Тверское»)

Алла Геннадьевна Окунева¹, Екатерина Владимировна Тырина²

^{1,2} Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева,
Самара, Россия

¹ okuneva_alla@list.ru

² katarinatyrina@mail.ru

Аннотация. В статье исследуются актуальные тенденции и перспективы развития отрасли растениеводства в Российской Федерации как основы для международной экспансии региональных сельскохозяйственных предприятий. На основе анализа официальной статистики и данных международных организаций выявлены ключевые конкурентные преимущества России на мировом агропродовольственном рынке, в частности, лидирующие позиции по экспорту пшеницы, достигшие рекордной доли в 24,8% в сезоне 2023–2024 гг. В рамках комплексного подхода, сочетающего анализ макро-, мезо- и микроуровней, проведена оценка отраслевого контекста и потенциала конкретного предприятия. Для компании ООО «Тверское» методом SWOT-анализа систематизированы внутренние и внешние факторы, влияющие на ее потенциал выхода на международную арену. На основе диагностики разработаны практические рекомендации и поэтапная стратегия, включающая фокус на экспорте пшеницы в качестве «локомотива», диверсификацию за счет перспективных нишевых культур (рапс, лен-долгунец) и установление партнерских отношений с международными трейдерами для минимизации рисков. Особое внимание уделено преодолению типичных барьеров для региональных производителей: логистических ограничений, отсутствия опыта внешнеторговых операций и зависимости от изменчивой государственной аграрной и внешнеэкономической политики. Результаты исследования, представленные в виде стратегической модели и дорожной карты, могут быть применены для формирования стратегии интернационализации предприятий АПК, расположенных в Центральном федеральном округе и имеющих схожий производственный профиль. Практическая значимость работы подтверждается готовым алгоритмом действий для руководства исследуемой компании.

Ключевые слова: растениеводство, международная деятельность, экспорт, стратегия выхода на рынок, пшеница, ООО «Тверское», SWOT-анализ, агропромышленный комплекс, интернационализация

Основные положения:

- ◆ устойчивый экспортный потенциал отрасли растениеводства РФ, сочетающий лидерство в традиционном сегменте (пшеница) и рост в нишевых (масличные, технические культуры);
- ◆ лидерство России на мировом рынке пшеницы как ключевой внешний драйвер для экспансии региональных предприятий;
- ◆ дисбаланс в конкурентном потенциале ООО «Тверское», где сильные стороны (ресурсная база) нивелируются слабыми (отсутствие опыта, логистическая удаленность);
- ◆ трехкомпонентная стратегическая модель интернационализации, основанная на синергии «локомотивного», нишевого и партнерского направлений;
- ◆ поэтапная схема реализации стратегии, минимизирующая риски через последовательное наращивание компетенций и объемов операций.

© Окунева А.Г., Тырина Е.В., 2026

Для цитирования: Окунева А.Г., Тырина Е.В. Стратегические ориентиры вывода российского предприятия растениеводства на международные рынки (на примере общества с ограниченной ответственностью «Тверское») // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 93–100. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-93-100.

Original article

Strategic guidelines for the entry of a Russian plant growing enterprise into international markets (the case study of Tverskoye Limited Liability Company)

Alla G. Okuneva¹, Ekaterina V. Tyrina²

^{1,2} Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev, Samara, Russia

¹ okuneva_alla@list.ru

² katarinatyrina@mail.ru

Abstract. The article examines current trends and prospects for the development of the crop production industry in the Russian Federation as a basis for the international expansion of regional agricultural enterprises. Based on the analysis of official statistics and data from international organizations, the key competitive advantages of Russia in the global agri-food market are identified, in particular, the leading positions in wheat exports, which reached a record share of 24,8% in the 2023–2024 season. Within the framework of a comprehensive approach combining macro-, meso- and micro-level analysis, the industry context and the potential of a particular enterprise are assessed. For Tverskoye LLC, the SWOT-analysis method systematized internal and external factors affecting its potential to enter the international arena. Based on the diagnostics, practical recommendations and a phased strategy have been developed, including a focus on wheat exports as a "locomotive", diversification through promising niche crops (rapeseed, flax) and the establishment of partnerships with international traders to minimize risks. Special attention is paid to overcoming typical barriers for regional producers: logistical constraints, lack of experience in foreign trade operations and dependence on changing state agricultural and foreign economic policy. The findings of the study, presented in the form of a strategic model and a roadmap, can be applied to the formation of an internationalization strategy for agricultural enterprises located in the Central Federal District and having a similar production profile. The practical significance of the work is confirmed by a ready-made algorithm of actions for the management of the company under study.

Keywords: crop production, international activity, export, market entry strategy, wheat, Tverskoye LLC, SWOT-analysis, agro-industrial complex, internationalization

Highlights:

- ◆ stable export potential of the Russian crop industry, combining leadership in the traditional segment (wheat) and growth in niche segments (oilseeds, industrial crops);
- ◆ Russia's leadership in the global wheat market as a key external driver for the expansion of regional enterprises;
- ◆ imbalance in the competitive potential of Tverskoye LLC, where strengths (resource base) are offset by weaknesses (lack of experience, logistical remoteness);
- ◆ a three-component strategic internationalization model based on the synergy of "locomotive", niche and partnership areas;
- ◆ a step-by-step scheme for the implementation of the strategy, minimizing risks through the consistent building of competencies and volumes of operations.

For citation: Okuneva A.G., Tyrina E.V. Strategic guidelines for the entry of a Russian plant growing enterprise into international markets (the case study of Tverskoye Limited Liability Company) // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 93–100. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-93-100.

Введение

Агропромышленный комплекс (АПК) остается одним из ключевых и наиболее динамично развивающихся секторов экономики Российской Федерации. В условиях трансформации и курса на несырьевую диверсификацию экспорта агроэкспорт превратился в значимый источник валютных поступлений и фактор укрепления продовольственной безопасности страны. Для отдельных сельскохозяйственных предприятий выход на международные рынки открывает возможности для увеличения доходности, диверсификации рисков, связанных с волатильностью внутреннего рынка, и повышения общей конкурентоспособности. Однако успешная интернационализация требует от компании тщательного анализа как макроэкономической конъюнктуры, так и собственных возможностей.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью разработки научно обоснованных стратегических ориентиров для региональных предприятий АПК, таких как ООО «Тверское», позволяющих им эффективно интегрироваться в глобальные цепочки создания стоимости, преодолевая присущие им ограничения.

Обзор литературы по проблемам интернационализации агропредприятий позволяет выделить несколько ключевых направлений. Ряд исследований, таких как работы М.В. Терешинной [1], сосредоточен на анализе макроуровня – глобальных конкурентных преимуществах России на рынке зерна. Другие исследователи, например, О.В. Юсупова и А.В. Васильчиков [2], рассматривают стратегии выхода на внешние рынки с региональной спецификой, отмечая важность адаптации общих моделей к местным условиям. Вопросы устойчивого развития и адаптации АПК к глобальным вызовам, включая климатические и геополитические, подробно раскрыты в исследованиях Т.А. Головиной [3]. В зарубежной научной практике значительное внимание уделяется стратегиям выхода на рынки развивающихся стран (E.F. Schumacher), анализу глобальных продовольственных цепочек (G. Gereffi) и роли торговой политики в аграрном экспорте (K. Anderson [4]). В частности, модель Uppsala (J. Johanson, J.-E. Vahlne [5]), описывающая по-

этапную интернационализацию через накопление рыночного опыта, релевантна для понимания процессов, с которыми сталкиваются такие компании, как ООО «Тверское». Однако недостаточное внимание уделяется практическим, пошаговым рекомендациям для конкретного среднего предприятия, находящегося в начале пути интернационализации и сталкивающегося с комплексом проблем – от логистики до правового оформления. Настоящее исследование призвано восполнить этот пробел, синтезируя макроанализ с прикладными управленческими решениями для микроуровня.

Цель статьи – на основе комплексного анализа состояния и перспектив отрасли растениеводства РФ и с учетом существующих научных разработок разработать и научно обосновать детальные стратегические рекомендации по выходу на международные рынки для ООО «Тверское».

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать текущее состояние и внутреннюю динамику отрасли растениеводства в РФ, выявив ключевые тренды и точки роста.
2. Определить позиции и системные конкурентные преимущества России на мировом рынке зерна и агропродовольствия.
3. Провести SWOT-анализ потенциала международной экспансии ООО «Тверское» для идентификации стратегически значимых факторов.
4. Предложить конкретные стратегические направления и детальный поэтапный план реализации стратегии по выходу на международный рынок с учетом выявленных возможностей и ограничений.

Методы

Методологическую основу исследования составил системный подход, реализованный через анализ трех взаимосвязанных уровней:

- ◆ макроуровень: оценка состояния и динамики растениеводства РФ, а также позиционирования страны на мировом агропродовольственном рынке. Проведен с использованием методов дескриптивной статистики и сравнительного анализа;

♦ мезоуровень: анализ институциональной среды, включая государственное регулирование (экспортные квоты, меры поддержки), и оценка логистических факторов (транспортная инфраструктура, удаленность от портов);

♦ микроуровень: глубокий анализ внутренней среды ООО «Тверское» с применением классического SWOT-анализа, позволившего структурировать сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы внешней среды.

Эмпирической базой послужили данные Росстата, официальные отчеты и оперативные сводки Министерства сельского хозяйства РФ за 2023–2024 гг., статистические обзоры Международного совета по зерну (IGC), а также информация о действующих нормативно-правовых актах, регулирующих внешне-торговую деятельность в АПК. На основе синтеза полученных количественных и качественных оценок была сформирована комплексная стратегическая модель, включающая продукто-рыночные направления и хронологическую последовательность этапов реализации (дорожную карту).

Результаты

1. Анализ текущего состояния растениеводства в Российской Федерации. Отрасль растениеводства демонстрирует противоречивую, но в целом устойчивую динамику, подтверждая статус фундамента агроэкспорта. По итогам уборочной кампании 2024 г. валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в чистом весе составил 124,96 млн тонн, из которых 82,4 млн тонн пришлось на пшеницу [6]. Несмотря на снижение общих показателей на 14% по сравнению с рекордным 2023 г. (144,9 млн тонн зерна), обусловленное экстремальными погодными условиями в ряде регионов, отрасль подтвердила свою устойчивость и способность обеспечивать внутренние потребности. Важно отметить, что продовольственная безопасность страны, по данным Минсельхоза России, остается полностью обеспеченной, что создает стабильную основу для экспортной ориентации.

Параллельно с корректировкой объемов по зерну наблюдается уверенный рост по ряду

сельскохозяйственных культур, что указывает на процесс импортозамещения и диверсификации внутри самого АПК. В 2024 г. урожай сои увеличился на 2,9%, рапса – на 11,9%, льна-долгунца – на 29,2%, а производство риса достигло рекордных значений, показав рост на 17,8% [6].

Данная диверсификация свидетельствует о наличии внутри отрасли значительных точек роста, что открывает для предприятий, подобных ООО «Тверское», стратегическую возможность выхода не только на объемные, но и на высокомаржинальные нишевые рынки.

Таким образом, отраслевой контекст для планирования международной экспансии характеризуется тремя основными чертами:

1. Стабильность базиса: доминирующая роль пшеницы обеспечивает широкую сырьевую базу, развитую рыночную инфраструктуру и отработанные технологии производства, что снижает входные барьеры для экспорта.

2. Наличие климатических рисков: зависимость от погодных факторов требует от предприятия разработки программ агрострахования, внедрения адаптивных технологий и формирования стратегических запасов для гарантированного выполнения контрактных обязательств.

3. Потенциал для диверсификации: активный рост сегмента масличных и технических культур создает основу для разработки инновационных продуктовых линеек и выхода на рынки с более высокой добавленной стоимостью.

2. Позиционирование России на мировом рынке зерна и механизмы государственного регулирования. Анализ глобальной конъюнктуры позволяет выявить ключевые конкурентные преимущества России, которые формируют благоприятный внешний фон для экспансии ее компаний. В сезоне 2023–2024 гг. объем предложения на мировом рынке зерна достиг 3,6 млрд тонн. Россия, занимая 6-е место в мире по производству зерна с долей 4,8%, является абсолютным лидером по его экспорту [7; 8]. По данным Международного совета по зерну (МСЗ), объем российского экспорта пшеницы в 2023–2024 сельскохозяйственном году составил 55,5 млн тонн, что позволило стране достигнуть рекордной доли в

24,8% на мировом рынке экспорта этой культуры [8]. Этот результат является историческим максимумом и свидетельствует о высокой ценовой и качественной конкурентоспособности российского зерна. Важным структурным показателем является доля экспорта пшеницы от общего производства, которая в России составила около 67% [8], что подчеркивает экспортную ориентацию отрасли и ее критическую значимость для формирования положительного торгового баланса.

Особого внимания заслуживает фактор государственного регулирования, выступающий как значимый мезоэкономический параметр. С февраля по июнь 2025 г. в России действует квота на экспорт зерна за пределы ЕАЭС. Подобные меры, наряду с гибкими пошлинами, являются инструментом стабилизации внутренних цен. Для экспортера это создает двойственный эффект: с одной стороны, возникают операционные ограничения и необходимость в постоянном мониторинге законодательных изменений, с другой – политика концентрирует экспортный поток и усиливает переговорные позиции крупных игроков, одновременно фокусируя усилия средних предприятий на ключевом конкурентном продукте. Вывод для ООО «Тверское»: компания планирует выход на международный рынок в условиях, когда страна базирования является

глобальным ценовым лидером и «мейкером» рынка по ключевой культуре. Это создает мощный брендовый и ценовой эффект для всех российских экспортеров, но требует безупречного соблюдения регуляторных норм.

3. Разработка стратегии выхода на международный рынок для ООО «Тверское». Для систематизации факторов, влияющих на процесс интернационализации ООО «Тверское», проведем SWOT-анализ (см. рисунок). Его результаты легли в основу формирования сбалансированной стратегии.

На основе проведенного анализа и с учетом необходимости балансировки сильных сторон с возможностями и нейтрализации слабостей за счет минимизации угроз предлагается следующая многовекторная стратегия интернационализации:

1. «Локомотивная» стратегия (экспорт пшеницы). Данное направление должно стать основным на старте, так как опирается на ключевые силы (ресурсная база) и возможности (лидерство страны). Рекомендуется сконцентрироваться на поставках продовольственной пшеницы 3–4-го класса в страны Ближнего Востока и Северной Африки (Египет, Турция, Алжир), где спрос стабилен, а логистические маршруты (через порты Азова и Новороссийска) хорошо освоены российским экспортным сообществом.

| <i>Сильные стороны (Strengths)</i> | <i>Слабые стороны (Weaknesses)</i> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ Доступ к ресурсной базе крупнейшего мирового экспортера пшеницы ◆ Возможность диверсификации продукции за счет растущего производства сои, рапса, льна ◆ Потенциал для производства качественной продукции в благоприятных условиях центрального региона России | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Зависимость от погодных условий и климатических рисков ◆ Зависимость от изменений государственной экспортной политики (квоты, пошлины) ◆ Отсутствие или недостаток опыта международных продаж, ведения переговоров и знания Incoterms ◆ Незнание бренда компании на внешних рынках, отсутствие собственной логистической инфраструктуры |
| <i>Возможности (Opportunities)</i> | <i>Угрозы (Threats)</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ◆ Рекордный мировой спрос на российскую пшеницу; рост доли России на рынке ◆ Растущий глобальный спрос на масличные культуры (соя, рапс) ◆ Возможность выхода на новые рынки Ближнего Востока, Африки и Азии ◆ Стратегия партнерства с крупными трейдерами для минимизации издержек выхода на рынок | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Жесткая конкуренция со стороны крупных российских и международных трейдеров ◆ Логистические ограничения, рост стоимости фрахта и удаленность предприятия от ключевых экспортных портов (Азов, Новороссийск) ◆ Политические и санкционные риски, осложняющие финансовые расчеты и страхование ◆ Валютные риски и колебания мировых цен на сельхозпродукцию |

Рис. SWOT-анализ потенциала выхода ООО «Тверское» на международный рынок

2. «Нишевая» стратегия (диверсификация экспорта). В качестве среднесрочной цели необходимо начать агрономическую и коммерческую подготовку к экспорту высокомаржинальных культур. Лен-долгунец может быть востребован в Европе для текстильной промышленности, а рапс – в Азии для производства масла. Это позволит снизить зависимость от конъюнктуры рынка пшеницы и повысить общую рентабельность экспортных операций.

3. Стратегия партнерства. Для минимизации рисков, связанных со слабыми сторонами (отсутствие опыта, сложности с логистикой и выходом на конечного покупателя), целесообразно на начальном этапе работать не на прямого иностранного импортера, а выступать надежным поставщиком сырья для крупных российских или международных трейдинговых компаний, которые берут на себя задачи маркетинга, логистики и расчетов.

Этапы реализации стратегии:

Этап 1. Подготовительный (6–12 месяцев): проведение детального анализа целевых стран и поиск контрагентов-трейдеров. Участие в международных агропромышленных выставках (например, «Зеленая неделя» в Германии, Глобальный зерновой форум). Получение необходимых международных сертификатов качества (ISO, GOST-R) и сертификатов устойчивого развития. Проработка логистических схем с разными базами поставки (EXW, FCA, FOB) и расчет полной себестоимости экспортной партии.

Этап 2. Пилотный (1–2 года): заключение первых контрактов на поставку небольших партий пшеницы (5–10 тыс. тонн) через партнера-трейдера. Отработка всех процедур: таможенное оформление, фитосанитарный контроль, транспортная логистика, валютные операции и документальное сопровождение. Формирование кредитной истории и репутации надежного поставщика.

Этап 3. Стабилизация и рост (2–3 года): увеличение объемов экспорта пшеницы по прямым долгосрочным контрактам. Запуск пилотных проектов по экспорту нишевых культур (рапс, лен). Рассмотрение возможности создания совместного торгового предприятия с партнером или найма международного менеджера по продажам.

Обсуждение

Результаты исследования подтверждают исходную гипотезу о том, что при благоприятной внешней конъюнктуре, включая лидерство России по экспорту пшеницы и рост производства масличных культур, региональное предприятие способно к успешной интернационализации. Однако ключевым условием является не слепое следование общим трендам, а взвешенный учет внутренних ограничений и выбор сбалансированной стратегии, что согласуется с выводами О.В. Юсуповой о важности регионального аспекта [2] и принципами постепенной интернационализации, описанными в модели Uppsala [5]. Предложенная трехкомпонентная модель (локомотив – ниша – партнерство) позволяет системно подойти к решению этой задачи.

Основное ограничение исследования – его привязка к конкретному кейсу предприятия Центрального федерального округа, что снижает универсальность выводов для компаний из других регионов с иной логистикой и сырьевой базой. Кроме того, анализ в значительной степени опирается на текущие условия (2024–2025 гг.) и не может в полной мере учесть потенциально резкие изменения в мировой конъюнктуре, санкционном режиме или климатической повестке, о рисках которых предупреждает Т.А. Головина [3] и которая является предметом обсуждения в трудах зарубежных экспертов по продовольственной безопасности [4].

Практическая ценность работы заключается в разработке готовой к адаптации и применению стратегической модели и поэтапного плана. Для руководства ООО «Тверское» данная работа представляет собой дорожную карту первоначальных действий. В академическом плане исследование развивает прикладное направление в теории интернационализации, фокусируясь на операционализации стратегии для среднего бизнеса в АПК.

Для дальнейшего исследования перспективным направлением представляется количественная оценка экономической эффективности разработанной стратегии с построением финансовой модели, а также сравнительный анализ эффективности различных каналов выхода на рынок (прямые продажи vs.

работа через трейдера) на основе эмпирических данных.

Заключение

Проведенное исследование позволило достичь поставленной цели и сформировать научно обоснованные стратегические ориентиры выхода на международные рынки для ООО «Тверское». Анализ подтвердил, что, несмотря на внутренние вызовы, отрасль растениеводства РФ обладает значительным и устойчивым экспортным потенциалом, который базируется не только на традиционном лидерстве в секторе пшеницы, но и на динамичной диверсификации в сегменте масличных и технических культур. Лидирующие позиции России на мировом рынке пшеницы создают для региональных предприятий, таких как ООО «Тверское», уникальный внешний драйвер – эффект «страны-бренда».

Ключевым результатом работы является разработанная стратегия, которая предлагает не единовременное решение, а комплекс взаимодополняющих направлений. Сочетание фокуса на основном конкурентном продукте (пшенице) как источнике быстрого входа в ры-

нок, диверсификации за счет перспективных культур для долгосрочного роста маржи и минимизации первоначальных рисков через партнерские отношения с трейдерами позволяет системно подойти к процессу интернационализации. Предложенный поэтапный план реализации (подготовка – пилот – рост) трансформирует абстрактную цель в последовательность конкретных управленческих задач, снижая первоначальные барьеры и способствуя планомерному накоплению критически важных компетенций и репутационного капитала.

Практическая значимость работы заключается в формировании структурированного алгоритма действий для руководства ООО «Тверское», который может быть использован как основа для разработки бизнес-плана экспортного развития. Полученные результаты также имеют академическую ценность и могут быть использованы в качестве основы для дальнейших исследований с последующей детализацией финансового планирования, углубленного анализа конкретных стран-импортеров и сравнительной оценки эффективности альтернативных логистических маршрутов [см. также: 9–12].

Список источников

1. Терешина М.В. Конкурентные преимущества России на мировом рынке зерна // Международная сельскохозяйственная экономика. 2024. № 1. С. 28–35.
2. Юсупова О.В., Васильчиков А.В. Стратегии интернационализации российских компаний АПК: региональный аспект // Экономика сельского хозяйства России. 2023. № 5. С. 45–52.
3. Головина Т.А. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса в условиях глобальных вызовов // АПК: Экономика, управление. 2024. № 3. С. 12–19.
4. The political economy of agricultural price distortions / ed. by K. Anderson. Cambridge University Press, 2010.
5. Johanson J., Vahlne J.-E. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership // Journal of International Business Studies. 2009. No. 40 (9). Pp. 1411–1431.
6. Официальные данные Министерства сельского хозяйства РФ по итогам уборочной кампании 2024 года. URL: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/> (дата обращения: 15.11.2025).
7. Отчет по рынку зерна, сезон 2023–2024 г. / Международный совет по зерну. URL: <https://www.igc.int/en/marketinfo> (дата обращения: 18.11.2025).
8. Аналитический обзор «Российский зерновой экспорт» на основе данных МСЗ и ФТС России. 2024. URL: <https://www.igc.int/en/news> (дата обращения: 18.11.2025).
9. Федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (ред. от 01.07.2024). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45219/ (дата обращения: 15.11.2025).
10. The dynamics of vertical coordination in agrifood chains in Eastern Europe and Central Asia / ed. by J. Swinnen. World Bank, 2011.

11. Bošnjak M., Vlahović B. Competitiveness of agri-food sector on the international market: evidence from Serbia // *Economics of Agriculture*. 2019. No. 66 (4). Pp. 1025–1040.

12. Verbeke A., Ciravegna L. International entrepreneurship research versus international business research: a false dichotomy? // *Journal of International Business Studies*. 2018. No. 49 (4). Pp. 387–394.

References

1. Tereshina M.V. Competitive advantages of Russia in the global grain market // *International agricultural economics*. 2024. No. 1. Pp. 28–35.

2. Yusupova O.V., Vasilchikov A.V. Strategies of internationalization of Russian agricultural companies: a regional aspect // *The economy of agriculture in Russia*. 2023. No. 5. Pp. 45–52.

3. Golovina T.A. Sustainable development of the agro-industrial complex in the context of global challenges // *Agroindustrial complex: Economics, management*. 2024. No. 3. Pp. 12–19.

4. *The political economy of agricultural price distortions* / ed. by K. Anderson. Cambridge University Press, 2010.

5. Johanson J., Vahlne J.-E. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership // *Journal of International Business Studies*. 2009. No. 40 (9). Pp. 1411–1431.

6. Official data of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation on the results of the harvesting campaign in 2024. URL: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/> (date of access: 15.11.2025).

7. Grain Market Report, 2023–2024 season / International Grains Council. URL: <https://www.igc.int/en/marketinfo> (date of access: 18.11.2025).

8. Analytical review of "Russian grain exports" based on data from the Ministry of Agriculture and the Federal Customs Service of Russia. 2024. URL: <https://www.igc.int/en/news> (date of access: 18.11.2025).

9. Federal Law No. 165-FZ dated 08.12.2003 "On Special Protective, Antidumping and Countervailing Measures for the Import of Goods" (as amended on 01.07.2024). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45219/ (date of access: 15.11.2025).

10. *The dynamics of vertical coordination in agrifood chains in Eastern Europe and Central Asia* / ed. by J. Swinnen. World Bank, 2011.

11. Bošnjak M., Vlahović B. Competitiveness of agri-food sector on the international market: evidence from Serbia // *Economics of Agriculture*. 2019. No. 66 (4). Pp. 1025–1040.

12. Verbeke A., Ciravegna L. International entrepreneurship research versus international business research: a false dichotomy? // *Journal of International Business Studies*. 2018. No. 49 (4). Pp. 387–394.

Информация об авторах

А.Г. Окунева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева;

Е.В. Тырина – студент Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева.

Information about the authors

A.G. Okuneva – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics of the Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev;

E.V. Tyrina – student of the Samara National Research University named after Academician S.P. Korolev.

Статья поступила в редакцию 19.11.2025; одобрена после рецензирования 21.12.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 19.11.2025; approved after reviewing 21.12.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 101–112.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 101–112.

Научная статья
УДК 330.34:657
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-101-112

Формирование учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий, раскрываемой в нефинансовой отчетности

Эльвира Анваровна Халикова

Уфимский государственный нефтяной технический университет, Уфа, Россия,
ydacha6@yandex.ru

Аннотация. В последние годы одним из направлений долгосрочной стратегии развития крупных промышленных предприятий в России является концепция устойчивого развития, для оценки реализации которой обязательным условием выступает формирование корпоративной информационной среды, представляемой в формате годовых отчетов или нефинансовой отчетности. В настоящее время отсутствуют единые требования к представлению годовых отчетов и нет полного списка обязательных тем, по которым должна представляться информация в отчетности. В статье представлены результаты научного исследования в области развития методологических подходов к формированию учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий в соответствии с требованиями международных и национальных стандартов учета и отчетности. На основе проведенного ретроспективного анализа российской практики уровня раскрытия информации о реализации концепции устойчивого развития на промышленных предприятиях предложен систематизированный и унифицированный список тем, по которым должна раскрываться информация в отчетности, а также разработана система иерархии показателей и их кодировка, используемая в учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий. На примере компании ПАО «Газпром» представлен авторский формат ESG-отчетности, предлагаемой к применению российскими предприятиями. Предлагаемая универсальная учетно-информационная модель ESG-деятельности предприятий, отражаемая в нефинансовой отчетности, должна служить базой для дальнейшего развития системы формирования и внешней верификации ESG-отчетности, расширения ее функционала и интеграции с международными стандартами формирования, а также для итоговой ESG-оценки и создания единой информационной среды ESG-ландшафта системы финансового управления предприятий.

Ключевые слова: ESG-деятельность, нефинансовая отчетность, ESG-отчетность, учетно-информационная модель, иерархическая структура базы данных, укрупненная тема показателей, углеродный менеджмент

Основные положения:

- ◆ в условиях соблюдения российских и международных стандартов в области устойчивого развития промышленные компании обязаны формировать нефинансовую отчетность;
- ◆ предлагаемая учетно-информационная модель ESG-деятельности промышленных предприятий является базовой основой для формирования информационной среды на предприятиях, используемой в дальнейшем для оценки полноты раскрытия информации и эффективности реализации корпоративной стратегии в области устойчивого развития;
- ◆ предложенный авторский формат нефинансовой отчетности наглядно отражает все аспекты деятельности промышленных предприятий в области устойчивого развития.

Для цитирования: Халикова Э.А. Формирование учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий, раскрываемой в нефинансовой отчетности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 101–112. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-101-112.

© Халикова Э.А., 2026

Formation of the accounting and information model of ESG-activities of industrial enterprises disclosed in non-financial reporting

Elvira A. Khalikova

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, Russia, ydacha6@yandex.ru

Abstract. In recent years, one of the directions of the long-term strategy for the development of large industrial enterprises in Russia has been the concept of sustainable development, for the assessment of implementation where the formation of a corporate information environment, presented in the format of annual reports or non-financial reporting is a prerequisite. Currently there are no uniform requirements for the submission of annual reports and there is no complete list of mandatory topics which information should be provided in the reports. The article presents the study findings in the development of methodological approaches to the formation of the accounting and information model of ESG activities of industrial enterprises in accordance with the requirements of international and national accounting and reporting standards. Based on a retrospective analysis of the Russian practice of the information disclosure level on the implementation of the concept of sustainable development in industrial enterprises, a systematic and unified list of topics for which information should be disclosed in financial reporting is proposed, as well as an indicator hierarchy system and their coding used in the accounting and information model of ESG activities of industrial enterprises. Using the example of Gazprom PJSC, the author's ESG reporting format is presented, which is offered for use by Russian enterprises. The proposed universal accounting and information model of ESG activities of enterprises, reflected in non-financial reporting, should serve as a basis for further development of the formation system and external verification of ESG reporting, expansion of its functionality and integration with international standards of formation, as well as for final ESG assessment and creation of a unified information environment of the ESG landscape of the financial management system of enterprises.

Keywords: ESG activity, non-financial reporting, ESG reporting, accounting and information model, hierarchical database structure, integrated indicators theme, carbon management

Highlights:

- ◆ in compliance with Russian and international standards in the field of sustainable development, industrial companies are to prepare non-financial reporting;
- ◆ the proposed accounting and information model of ESG activities of industrial enterprises is the basic foundation for the formation of the information environment at enterprises, used in the future to assess the completeness of information disclosure and implementation effectiveness of a corporate strategy in the field of sustainable development;
- ◆ the proposed author's non-financial reporting format clearly reflects all aspects of the activities of industrial enterprises in the field of sustainable development.

For citation: Khalikova E.A. Formation of the accounting and information model of ESG-activities of industrial enterprises disclosed in non-financial reporting // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 101–112. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-101-112.

Введение

В последние несколько лет наблюдается изменение всех мировых процессов, касающихся не только трансформации политики, экономики, финансов, но и общества в целом. Вместе с тем экономики разных стран сталкиваются с одними и теми же глобальными про-

блемами: открытое перемещение капиталов, массовая иммиграция, войны, экологические катастрофы и др. Поэтому решение глобальных экологических, социальных и экономических проблем является стратегически важным вопросом долгосрочной стабильности человека, бизнеса, государства и общества.

Главным направлением решения глобальных вызовов и проблем стала концепция устойчивого развития, основанная на удовлетворении потребности настоящего времени и заботе о будущем поколении. Ее задачей служит разработка общего долгосрочного комплексного плана по сохранению человечества и экономики на планете. Именно она легла в основу формирования и стремительного развития во всем мире новой модели бизнеса, в которой приоритетным является не получение приращения капитала и оценка эффективности его вложения, а соблюдение интересов всех участников общества с целью устойчивого долгосрочного развития.

В настоящее время идет процесс ESG-трансформации бизнеса, который сопровождается не только сменой государственного регулирования по соблюдению целей устойчивого развития, но и денежно-кредитной и финансовой политикой, введением новых финансовых рынков. В этих условиях доступность новых финансовых инструментов обеспечивается внедрением в систему корпоративного управления концепции устойчивого развития на основе формирования единой информационной среды и системы оценки уровня ESG-деятельности.

Целью научного исследования является разработка методических подходов по формированию учетно-информационной модели деятельности промышленных предприятий в обла-

сти устойчивого развития, основанной на систематизации и унификации показателей, раскрываемых в нефинансовой отчетности.

В качестве научного результата предложена универсальная учетно-информационная модель ESG-деятельности промышленных предприятий, учитывающая требования нормативного регулирования, включая международные стандарты нефинансовой отчетности и национальные стандарты учета и отчетности, позволяющая, в отличие от существующих моделей, представить информацию по сгруппированным темам устойчивого развития с целью последующей детальной оценки результативности каждого аспекта ESG-деятельности.

Методы

Для обоснования методического подхода к формированию учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий в научном исследовании использовались следующие методы: нормативно-правовой анализ международных и российских стандартов нефинансовой отчетности, нормативных актов, регулирующих ESG-деятельность в России, ретроспективный анализ нефинансовых отчетов российских промышленных предприятий, аналитический обзор научных трудов в области развития нефинансовой отчетности и ESG оценки в России, группировки и систематизации отчетных данных предприятий, раскрываемых в нефинансовой отчетности, для

Таблица 1

Сравнение показателей ESG-отчетности на основе требований международных стандартов

| Категория | Показатели | GRI ¹⁾ | SASB ²⁾ | TCFD ³⁾ | CDP ⁴⁾ | ISO 26000 ⁵⁾ | IFRS ⁶⁾ | EU Тахо-пому ⁷⁾ | Минэкономразвития России ⁸⁾ |
|--------------------------|----------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|----------------------------|----------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Экологические показатели | Выбросы парниковых газов | GRI 305 | IF-EU-110a.1 | C1 | CDP A1 | 5.2 | EC-2 | C2 | EC-1 |
| | Энергопотребление | GRI 302 | IF-EU-130a.1 | C2 | CDP A2 | 5.3 | EC-2 | C4 | EC-2 |
| | Использование ВИЭ | GRI 302 | IF-EU-130a.2 | C2 | CDP A3 | 5.3 | EC-2 | C5 | EC-2 |
| | Влияние на биоразнообразие | GRI 304 | - | - | - | 6.2 | EC-4 | C6 | EC-4 |
| | Водные ресурсы | GRI 303 | IF-EU-140a.1 | C1 | CDP A4 | 5.4 | EC-3 | C7 | EC-3 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---------------------------|--------------------------------|------------|--------------|----|--------|-----|------|----|------|
| Социальные показатели | Условия труда | GRI 401 | - | - | - | 6.4 | CO-2 | S2 | CO-2 |
| | Безопасность труда | GRI 403 | IF-EU-320a.1 | C4 | CDP A6 | 6.6 | CO-2 | S3 | CO-1 |
| | Разнообразие и инклюзивность | GRI 405 | IF-EU-330a.1 | C3 | CDP A7 | 6.8 | CO-5 | S4 | CO-5 |
| | Защита прав человека | GRI 412 | IF-EU-540a.1 | C5 | CDP A8 | 6.7 | CO-6 | S5 | CO-6 |
| | Влияние на местные сообщества | GRI 413 | IF-EU-420a.1 | C6 | CDP A9 | 6.1 | CO-4 | S6 | CO-3 |
| Управленческие показатели | Корпоративное управление | GRI 102-18 | - | C6 | CDP B1 | 5.1 | УП-1 | G1 | УП-1 |
| | Этические практики | GRI 205 | - | C6 | CDP B2 | 6.9 | УП-2 | G2 | УП-2 |
| | Стратегия устойчивого развития | GRI 203 | - | C8 | CDP B3 | 5.6 | УП-3 | G3 | УП-3 |

¹⁾ GRI-Standarts. URL: <https://www.globalreporting.org/> (дата обращения: 30.05.2025).

²⁾ SASB Standards. URL: <https://sasb.ifrs.org/> (дата обращения: 30.05.2025).

³⁾ Руководство по показателям, целям и планам перехода. URL: <https://www.fsb-tcf.org/publications/> (дата обращения: 30.05.2025).

⁴⁾ Цикл раскрытия информации CDP 2025. URL: <https://www.cdp.net/en/disclosure-2025> (дата обращения: 30.05.2025).

⁵⁾ ГОСТ Р ИСО 26000–2012 «Руководство по социальной ответственности ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility (IDT)». URL: <https://expert-2014.ru/docs/gost-r-iso-26000-2012.pdf> (дата обращения: 30.05.2025).

⁶⁾ Общие требования к раскрытию финансовой информации, связанной с устойчивым развитием (IFRS S1. General Requirements for Disclosure of Sustainability-related Financial Information). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193598/; Раскрытие информации, связанной с климатом (IFRS S2. Climate-related Disclosures). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140000/ (дата обращения: 05.05.2025).

⁷⁾ EU taxonomy for sustainable activities. URL: https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en (дата обращения: 05.05.2025).

⁸⁾ Приказ Министерства экономического развития РФ от 01.11.2023 № 764 «Об утверждении методических рекомендаций по подготовке отчетности об устойчивом развитии». URL: https://www.ecompu.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_ot_1_noyabrya_2023_g_764.html (дата обращения: 28.07.2025).

разработки авторского представления универсальной учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных компаний и формата нефинансовой отчетности.

Для обоснования выбранного подхода к разработке универсальной учетно-информационной модели ESG-деятельности предприятий, раскрываемой в нефинансовой отчетности, был проведен сравнительный анализ российских и международных стандартов на предмет унификации ESG-показателей, раскрываемых в нефинансовой отчетности (табл. 1).

Как показал анализ, все российские и международные стандарты определяют еди-

ный порядок раскрытия информации в разрезе трех секторов ESG-деятельности и по единым группам показателей. При этом наиболее полные требования раскрыты в стандартах GRI, которые в настоящее время уточняют единые требования к формированию нефинансовой информации по отдельным отраслям промышленности и по видам экономической деятельности.

Результаты

В научной статье автором предложена иерархическая структура учетно-информационной модели ESG-деятельности промышлен-

ных предприятий, которая состоит из следующих показателей: фактор (E/S/G); укрупненная тема; ID раздела; № темы; название темы; показатель темы; тип показателя; уровень раскрытия отчетной информации; единица измерения; динамика показателя за 5 лет.

Для унификации все показатели были разбиты на факторы (E/S/G) и на 5 укрупненных тем. Далее стояла задача собрать все существенные темы, раскрываемые в отчетности об устойчивом развитии предприятиями, в единый каталог и закодировать темы. На данном этапе в ходе научного исследования использовалась нейросеть, которая на основе технического задания сформировала по темам единые названия показателей в зависимости от типа раскрываемости в отчетности и присвоила номера ID.

И на этом этапе были выявлены недостатки полученных результатов работы нейросети. Платформа смогла сгруппировать существенные темы под единые ID темы и поэтому некоторые существенные темы дублировались, поскольку компании по-разному трактуют те или иные темы и показатели. Так, например, тема биоразнообразия раскрывается в отчетности по следующим названиям: 102 «Биоразнообразие и защита природного наследия», 107 «Биоразнообразие».

С целью устранения дублирования по темам структурирование тем осуществлялось вручную исходя из профессионального суждения.

Следующий аспект процесса разработки иерархической структуры учетно-информационной модели ESG-деятельности предприятий – это унификация показателей каждой существенной темы отчетности. Для этого были рассмотрены нефинансовые отчеты четырех компаний, входящих в нефтегазовую отрасль. В процессе анализа нефинансовых отчетов было установлено, что каждая компания формулирует названия показателей по-разному с

учетом профессионального суждения, также формулировки одного и того же показателя отличаются в отчетах всех четырех компаний, информация в нефинансовой отчетности большинством компаний представляется в формате политик, кейсов или в количественных оценках.

Для создания единого информационного массива ESG данных автором была предложена следующая система кодировки показателей:

1-Универсальный – показатели, раскрывающиеся более чем в трех отчетах компаний;

2-Отраслевые показатели – раскрывающиеся меньше, чем в трех отчетах компаний.

Также была предложена система кодировки показателей по уровню их раскрытия: 1-кейс; 2-декларации/политики; 3-отчет.

Для последующей комплексной ESG-оценки деятельности предприятий была предложена система кодирования показателей: «Стимулятор» (код: 1) и «Дестимулятор» (код: -1).

Показатель «Стимулятор» – это показатель, увеличение которого положительно влияет на денежный поток компании в долгосрочном плане развития, например, инвестиции в благотворительность, расходы на охрану труда и др.

Показатель «Дестимулятор» – это показатель, увеличение которого отрицательно влияет на денежный поток компании в долгосрочном плане развития. К таким показателям относятся выявленные случаи коррупции, количество несчастных случаев и т.д.

В работе использовался комплексный подход – от использования искусственного интеллекта для группировки существенных тем до кодирования иерархической системы показателей, раскрываемых в ESG-отчетности.

Далее представлены разработанные справочники показателей ESG-отчетности (табл. 2–10).

В отличие от существующих подходов к формированию нефинансовой отчетности, новиз-

Таблица 2

Справочник «Тип компании»

| Номер кода | Наименование |
|------------|-----------------|
| 1 | Частная |
| 2 | Государственная |
| 3 | Смешанная |

Таблица 3

Справочник «Отрасль»

| Номер кода | Наименование |
|------------|----------------|
| 1 | Нефтегазовая |
| 2 | Энергетическая |
| 3 | ... |

Таблица 4

Справочник «Масштаб компании»

| Номер кода | Наименование |
|------------|--------------|
| 1 | Малый |
| 2 | Средний |
| 3 | Крупный |

Таблица 5

Справочник «ESG-фактор»

| Номер кода | Наименование |
|------------|--------------|
| 1 | E |
| 2 | S |
| 3 | G |

Таблица 6

Справочник «Укрупненная тема»

| Номер кода | Наименование |
|------------|--------------------------------------------|
| 1 | Экономика и управление |
| 2 | Экология |
| 3 | Работа с персоналом |
| 4 | Социальная политика, инвестиции в общество |
| 5 | Производственная безопасность |

Таблица 7

Справочник «ID раздела»

| Номер кода ID | Наименование раздела ID |
|---------------|-------------------------------------------------|
| 1 | Экология и охрана окружающей среды |
| 2 | Климат и декарбонизация |
| 3 | Энергетика и ресурсы |
| 4 | Устойчивое развитие и КСО |
| 5 | Права человека и коренные народы |
| 6 | Трудовые отношения и охрана труда |
| 7 | Экономика и финансы |
| 8 | Инновации и цифровизация |
| 9 | Корпоративное управление, антикоррупция и этика |
| 10 | Специальные проекты и регулирование |
| 11 | Атомная энергетика |
| 12 | Пандемия и адаптация |
| 13* | Углеродный менеджмент |

* Введена новая тема в отчетность.

ной авторского подхода является универсальность системы кодирования показателей. Предлагаемая методология учетно-информацион-

ной модели ESG-деятельности, раскрываемой в нефинансовой отчетности, основана на стандартизации формулировок показателей с целью

Таблица 8

Справочник «Уровень раскрытия информации в отчетности»

| Код уровня раскрытия | Вид уровня раскрытия информации |
|----------------------|---------------------------------|
| 1 | Кейс |
| 2 | Декларация |
| 3 | Отчетность |

Таблица 9

Справочник «Вид показателя»

| Код вида показателя | Наименование вида показателя |
|---------------------|------------------------------|
| 1 | Универсальный |
| 2 | Отраслевой |

Таблица 10

Справочник «Тип показателя»

| Код показателя | Наименование типа |
|----------------|-------------------|
| 1 | Стимулятор |
| -1 | Дестимулятор |

последующей унификации подходов к формированию нефинансовой отчетности в РФ. На примере информационной базы данных, представленных в отчетах об устойчивом развитии ПАО «Газпром» [1] был заполнен предлагаемый формат ESG-отчетности (табл. 11).

Предлагаемая структуризация информации, раскрываемой в предлагаемом формате отчетности, лежит в основе учетно-информационной модели ESG-деятельности промышленных предприятий. Интегральный, кластерный и расширенный анализ на основе структурированных данных следует использовать не только для оценки сложившейся практики соблюдения ESG-принципов, но и для разработки корпоративной стратегии устойчивого развития.

Обсуждение

Начиная с 2017 г. в Российской Федерации идет процесс стандартизации отчетности в области устойчивого развития. Основным нормативным документом, устанавливающим требования к раскрытию информации предприятиями и организациями в рассматриваемой области, является Концепция развития публичной нефинансовой отчетности [2]. Цель данного документа – повышение доверия к российским компаниям на международном рынке посредством предоставления прозрач-

ной, достоверной, полной и систематизированной информации.

В мае 2024 г. был разработан проект стандарта отчетности об устойчивом развитии и требований к системе верификации отчетных данных. Этот документ проходит общественное профессиональное обсуждение. Согласно новому документу, все государственные компании, публичные акционерные общества, ГУПы и хозяйственные общества, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, будут формировать ESG-отчетность [3; 4].

В рамках научного исследования проведен анализ понятийного аппарата понятия «отчетность об устойчивом развитии», были рассмотрены российские нормативно-правовые акты и международные стандарты (табл. 12).

Обзор научных трудов [5–8], посвященных развитию нефинансовой отчетности, подтверждает теорию о том, что отчетность в области устойчивого развития является современным инструментом обеспечения информационной открытости компаний в области ESG-деятельности. Ученые и эксперты едины во мнении, что такое представление информации отражает цели компаний, их политику в достижении глобальных ЦУР и отвечает международным стандартам.

По данным табл. 12 можно сделать вывод о необходимости систематического и периоди-

Таблица 11

Предлагаемый формат отчетности об устойчивом развитии (фрагмент экологической составляющей)

| Название компании | ПАО «Газпром» | | | | | | Показатель | Тип показателя | | | | | | |
|-------------------|------------------|-------------|------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|----|
| | Тип компании | Смешанная | Отрасль компании | Энергетическая | Масштаб | Крупный | | | | | | | | |
| ESG-фактор | Укрупненная тема | ID раз-дела | № темы | Название темы | Показатель темы | Единица измерения | Вид показателя | Уровень раскрытия | Отчетный период | | | | | |
| | | | | | | | | | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| E | Экология | 1 | 101 | Управление вопросами охраны окружающей среды | Политика в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды | единица | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | | | | Расходы и инвестиции на сбор и очистку сточных вод | млн руб. | 1 | 3 | 13,03 | 13,36 | 14,3 | 0 | 16,89 | 1 |
| | | | | | Расходы и инвестиции на обращение с отходами | млн руб. | 1 | 3 | 0 | 8,05 | 0 | 0 | 7,6 | 1 |
| | | | | | Расходы и инвестиции на другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды | млн руб. | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | | | | Плата за негативное воздействие на окружающую среду по основным статьям | млн руб. | 1 | 3 | 0 | 0 | 710,64 | 747,34 | 646,23 | -1 |
| | | | | | Штрафы за случаи несоблюдения нормативных правовых актов в текущем отчетном периоде | млн руб. | 1 | 3 | 14,63 | 12,38 | 23,8 | 13,71 | 4,65 | -1 |
| E | Экология | 1 | 102 | Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу | Общий объем выбросов | тыс. т | 1 | 3 | 2862,7 | 2445,66 | 2506,31 | 2155,25 | 2213,45 | -1 |
| | | | | | Выбросы NOx | тыс. т | 1 | 3 | 307,1 | 284,2 | 341,60 | 270,02 | 262,85 | -1 |
| | | | | | Выбросы SO ₂ | тыс. т | 1 | 3 | 221,46 | 171,97 | 169,72 | 150,45 | 125,12 | -1 |
| | | | | | Выбросы твердых веществ | тыс. т | 1 | 3 | 67,47 | 53,57 | 50,05 | 34,16 | 42,38 | -1 |
| | | | | | Выбросы CO | тыс. т | 1 | 3 | 596,42 | 550,66 | 642,07 | 540,65 | 556,03 | -1 |
| | | | | | Выбросы углеводорода | тыс. т | 1 | 3 | 1542,64 | 1266,42 | 1193,49 | 1048,24 | 1125,77 | -1 |
| | | | | | Выбросы ЛОС | тыс. т | 1 | 3 | 124,76 | 117,22 | 107,82 | 109,90 | 99,19 | -1 |
| | | | | | Прочие выбросы | тыс. т | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 |

Окончание табл. 11

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|---|----------|---|-----|----------------------|--------------------------------------------------------------|--------|---|---|---------|---------|---------|---------|---------|----|
| E | Экология | 1 | 103 | Обращение с отходами | Объем образованных отходов в отчетном году | тыс. т | 1 | 3 | 3337,08 | 3229,83 | 3046,59 | 2588,59 | 3490,98 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года | тыс. т | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года I класса опасности | тыс. т | 1 | 3 | 0,24 | 0,23 | 0,210 | 0,130 | 0,110 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года II класса опасности | тыс. т | 1 | 3 | 0,83 | 0,79 | 0,95 | 0,61 | 0,77 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года III класса опасности | тыс. т | 1 | 3 | 154,59 | 244,36 | 99,1 | 108,29 | 104,23 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года IV класса опасности | тыс. т | 1 | 3 | 1293,21 | 1510 | 1417,81 | 1804,32 | 2568,12 | -1 |
| | | | | | Наличие отходов на конец отчетного года V класса опасности | тыс. т | 1 | 3 | 1888,21 | 1474,12 | 1528,51 | 675,42 | 817,75 | -1 |
| | | | | | Доля отходов I и II классов опасности | тыс. т | 1 | 3 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | -1 |
| | | | | | Доля отходов I, II и III классов опасности | тыс. т | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 |
| | | | | | Утилизировано отходов | тыс. т | 1 | 3 | 1173,66 | 1479,79 | 1405,75 | 1628,93 | 2617,28 | -1 |

**Обзор нормативных документов, отражающих понятийный аппарат
«отчетность в области устойчивого развития»**

| Нормативно-правовой акт | Определение |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Концепция развития публичной нефинансовой отчетности и план мероприятий по ее реализации ¹⁾ | Публичная нефинансовая отчетность – это совокупность сведений и показателей, отражающих цели, подходы и результаты деятельности организаций по всем существенным вопросам социальной ответственности и устойчивого развития, включая минимальный перечень обязательно раскрываемых показателей |
| Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года ²⁾ | Публичная нефинансовая отчетность – это информационная база для оценки устойчивости деятельности предприятий в контексте климатических, социальных и управленческих рисков |
| Методические рекомендации по подготовке отчетности об устойчивом развитии ³⁾ . Стандарт отчетности об устойчивом развитии и требования к системе верификации соответствия деятельности организаций стандарту общественного капитала бизнеса (проект) ⁴⁾ | Отчетность об устойчивом развитии – это систематизированная информация, в том числе экономического характера, о деятельности предприятия в области устойчивого развития, включая факторы, связанные с окружающей средой, социальные и управленческие факторы |
| Рекомендации по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ ⁵⁾ | Нефинансовый отчет – отчет об устойчивом развитии, экологический отчет, отчет о корпоративной социальной ответственности или иной отчет, содержащий нефинансовую информацию, в том числе о факторах, связанных с окружающей средой (в том числе экологические факторы и факторы, связанные с изменением климата), обществом (социальные факторы) и корпоративным управлением, за исключением отчета эмитента эмиссионных ценных бумаг и годового отчета акционерного общества |
| Руководство по отчетности в области устойчивого развития ⁶⁾ | Отчетность в области устойчивого развития – это отчет, раскрывающий информацию о результатах деятельности предприятия по отношению к целям устойчивого развития. Отчетность охватывает одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности предприятия и представляет собой сбалансированную и обоснованную картину результатов деятельности в отношении устойчивого развития, включая как положительный, так и отрицательный вклад |

¹⁾ Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 № 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216631/ (дата обращения: 28.07.2025).

²⁾ Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2021 № 3052-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». URL: <http://static.government.ru/media/files/ADKkCzp3fW032e2yAOBhtlpyzWfHaiUa.pdf> (дата обращения: 28.07.2025).

³⁾ Приказ Министерства экономического развития РФ от 01.11.2023 № 764 «Об утверждении методических рекомендаций по подготовке отчетности об устойчивом развитии». URL: https://www.eco-pomy.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_ot_1_noyabrya_2023_g_764.html (дата обращения: 28.07.2025).

⁴⁾ Проект постановления Правительства РФ «О Стандарте отчетности об устойчивом развитии и требованиях к системе верификации соответствия деятельности организаций стандарту общественного капитала бизнеса»: подготовлен Минэкономразвития России 16.09.2024. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/56901706/> (дата обращения: 28.07.2025).

⁵⁾ Информационное письмо Банка России от 12.07.2021 № ИН-06-28/49 «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/401402234/> (дата обращения: 28.07.2025).

⁶⁾ GRI-Standarts. URL: <https://www.globalreporting.org/> (дата обращения: 30.05.2025).

ческого отражения результатов деятельности предприятий по трем ключевым аспектам: экология, социальная отчетность и корпоративное управление.

С позиции полноты раскрытия информации о ESG-деятельности предприятий представляет научный интерес определение, раскрываемое в международных стандартах GRI. Это обосновывается тем, что заинтересованные стороны должны получать полную и достоверную информацию о результатах деятельности предприятия, отражающую как положительное, так и негативное воздействие на экологию и общество. С другой стороны, предприятие должно раскрывать информацию о том, как регуляторы и социально-экологические риски влияют на результаты деятельности предприятия. При этом необходимо учитывать принцип иерархичности раскрытия информации в нефинансовой отчетности, поскольку соблюдение мировых требований и стандартов в области устойчивого развития отражается на формировании национальных и общегосударственных целей и корпоративной стратегии предприятий.

Профессиональным педагогическим сообществом и сообществом профессиональных аудиторов и бухгалтеров обсуждаются вопросы формирования методологических подходов к учетному обеспечению ESG-деятельности предприятий и организаций. В своих научных исследованиях профессор О.В. Ефимова сформулировала общие требования к формированию отчетности об устойчивом развитии [5], выделив обязательные этапы и процедуры составления формата с учетом значимости уровня ответственности темы к раскрытию в отчетности, но при этом не отражены методики выборки существенных тем, группировки информации и ее представления в отчетности.

Профессор И.Н. Богатая рассмотрела только основные проблемы, связанные с раскрытием информации нефинансового характера в отчетности [6], обозначив проблемы стандартизации, достоверности и полноты данных. В предыдущих исследованиях автора предложен организационный механизм формирования нефинансовой отчетности на предприятиях на основе паспортов показателей [7].

В развитие теории и методологии отчетности автором статьи предложена учетно-информационная модель ESG-деятельности промышленных предприятий, основанная на формировании иерархической структуры данных, охватывающих полный спектр деятельности промышленных предприятий в области устойчивого развития и представляемых в едином цифровом формате.

Заключение

Разработанная универсальная учетно-информационная модель ESG-деятельности предприятий, отражаемая в нефинансовой отчетности, должна служить базой для дальнейшего развития системы формирования и внешней верификации ESG-отчетности, расширения ее функционала и интеграции с международными стандартами формирования, а также для итоговой ESG-оценки и создания единой информационной среды ESG-ландшафта системы финансового управления предприятий.

Предложенная иерархическая структура информационной базы данных позволяет создать полную картину ESG-практик российских предприятий, обеспечивая детальный анализ результативности каждого аспекта деятельности предприятия в области устойчивого развития.

Список источников

1. Отчет об устойчивом развитии ПАО «Газпром». URL: <https://sustainability.gazpromreport.ru/2019/our-report/topics/> (дата обращения: 25.05.2025).
2. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 № 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации». URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/49565.html> (дата обращения: 28.07.2025).
3. Проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности». URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/52072.html> (дата обращения: 28.07.2025).
4. Проект Постановления Правительства РФ «О Стандарте отчетности об устойчивом развитии и требованиях к системе верификации соответствия деятельности организаций стандарту общественного ка-

питала бизнеса» : подготовлен Минэкономразвития России 16.09.2024. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/56901706/> (дата обращения: 28.07.2025).

5. Ефимова О.В. Отчетность об устойчивом развитии: требования, разработка, анализ // Аудит. 2024. № 3 (191). С. 50–54.

6. Богатая И.Н. Проблемы раскрытия и подтверждения информации об устойчивом развитии в нефинансовой отчетности организаций // Проблемы учета, анализа, аудита и статистики в условиях рынка. Ростов-на-Дону : Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», 2023. С. 194–203.

7. Халикова Э.А. Развитие методического инструментария формирования ESG-отчетности. Уфа : Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2024. 115 с.

8. Зенкина И.В. Нефинансовая отчетность : учебник. Москва : КНОРУС, 2025. 282 с.

References

1. Report on the sustainable development of Gazprom PJSC. URL: <https://sustainability.gazprom-report.ru/2019/our-report/topics/> (date of access: 25.05.2025).

2. Decree of the Government of the Russian Federation dated 05.05.2017 No. 876-r "On approval of the Concept for the Development of public non-financial reporting and the action plan for its implementation". URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/49565.html> (date of access: 28.07.2025).

3. Draft Federal Law "On Public Non-financial Reporting". URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/52072.html> (date of access: 28.07.2025).

4. Draft Resolution of the Government of the Russian Federation "On the Standard of Reporting on Sustainable Development and requirements for the system of verification of compliance of organizations with the standard of public capital of business" : prepared by the Ministry of Economic Development of Russia on 16.09.2024. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/56901706/> (date of access: 28.07.2025).

5. Efimova O.V. Sustainable development reporting: requirements, development, analysis // Audit. 2024. No. 3 (191). Pp. 50–54.

6. Bogataya I.N. Problems of disclosure and confirmation of information on sustainable development in non-financial reporting of organizations // Problems of accounting, analysis, auditing and statistics in market conditions. Rostov-on-Don : Rostov State University of Economics "RINH", 2023. Pp. 194–203.

7. Khalikova E.A. Development of methodological tools for the formation of ESG-reporting. Ufa : Ufa State Petroleum Technical University, 2024. 115 p.

8. Zenkina I.V. Non-financial reporting : textbook. Moscow : KNORUS, 2025. 282 p.

Информация об авторе

Э.А. Халикова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Корпоративные финансы и учетные технологии» Уфимского государственного нефтяного технического университета.

Information about the author

E.A. Khalikova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Accounting Technologies of the Ufa State Petroleum Technological University.

Статья поступила в редакцию 24.09.2025; одобрена после рецензирования 27.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 24.09.2025; approved after reviewing 27.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

Научная статья
УДК 657:637.5
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-113-124

Анализ основных средств как фактор оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия: выявление резервов повышения эффективности

Юлия Ивановна Васькова

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия, ryguk@list.ru

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы и практические аспекты анализа основных средств как ключевого фактора повышения эффективности производственных процессов и конкурентоспособности на мясоперерабатывающих предприятиях в условиях динамично меняющейся окружающей среды. Эмпирическая база исследования сформирована на основе финансовой отчетности АО «Сызранский мясокомбинат» за период 2022–2024 гг., что позволит отследить динамику изменений и оценить долгосрочные тенденции развития предприятия. Проведена оценка структуры, состояния и эффективности использования основных средств. Глубокий комплексный экономический анализ позволил выявить значительные резервы для повышения фондоотдачи и оптимизации управления износом производственных активов. Для выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на фондоотдачу основных средств, применялись методы факторного анализа. На основе полученных результатов разработаны конкретные рекомендации по совершенствованию политики формирования основных фондов мясоперерабатывающих предприятий и повышению эффективности их использования, имеющие практическую значимость для стратегического планирования и принятия управленческих решений на предприятиях отрасли. Полученные выводы представляют ценность для руководителей и специалистов мясоперерабатывающих предприятий, ориентированных на повышение конкурентной позиции и устойчивости бизнеса в условиях неопределенности.

Ключевые слова: основные средства, мясоперерабатывающее предприятие, эффективность производства, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, износ, экономический анализ, факторный анализ

Основные положения:

- ◆ проведен анализ основных средств АО «Сызранский мясокомбинат», выявлена тенденция снижения доли активной части основных средств;
- ◆ установлено, что коэффициент выбытия основных средств превышает коэффициент обновления, что свидетельствует о недостаточном уровне инвестиций в обновление основных средств;
- ◆ определено, что высокий коэффициент износа основных средств оказывает негативное влияние на эффективность производства;
- ◆ проведен факторный анализ фондоотдачи основных средств, выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на изменение этого показателя;
- ◆ предложены рекомендации по оптимизации структуры основных средств и повышению эффективности их использования, направленные на увеличение фондоотдачи и снижение износа.

Для цитирования: Васькова Ю.И. Анализ основных средств как фактор оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия: выявление резервов повышения эффективности

MANAGEMENT AND BUSINESS MANAGEMENT

Original article

Analysis for fixed assets as a factor in optimizing production processes of a meat processing plant: identifying reserves for improving efficiency

Yulia I. Vaskova

Samara State University of Economics, Samara, Russia, rygyk@list.ru

Abstract. This article examines the theoretical foundations and practical aspects of fixed asset analysis as a key factor in improving production process efficiency and competitiveness at meat processing plants in a dynamically changing environment. The empirical basis for the study is formed by the financial statements of Syzran Meat-Processing Plant, JSC for the period 2022–2024, which allows tracking the dynamics of changes and assess long-term development trends at the enterprise. The assessment of the structure, condition, and efficiency of fixed assets was conducted. The comprehensive economic analysis revealed significant potential for increasing capital productivity and optimizing asset depreciation management. The factor analysis methods were used to identify the factors that have the greatest impact on fixed asset productivity. Based on the obtained results, specific recommendations were developed for improving the fixed asset formation policy at meat processing plants and increasing their efficiency, which have practical significance for strategic planning and management decision-making at enterprises in the industry. The findings are valuable for managers and specialists at meat processing plants focused on enhancing their competitive position and business sustainability in an uncertain environment.

Keywords: fixed assets, meat processing plant, production efficiency, capital productivity, capital intensity, capital-labor ratio, depreciation, economic analysis, factor analysis

Highlights:

- ◆ the analysis for the fixed assets of Syzran Meat-Processing Plant, JSC was conducted, revealing a downward trend in the share of the active portion of fixed assets;
- ◆ it was established that the fixed asset depreciation ratio exceeds the renewal ratio, indicating insufficient investment in fixed asset renewal;
- ◆ it was determined that a high fixed asset depreciation ratio negatively impacts production efficiency;
- ◆ the factor analysis for the return on fixed assets was conducted, identifying the factors that have the greatest impact on this indicator;
- ◆ the recommendations were proposed for optimizing the fixed asset structure and improving their efficiency, aimed at increasing return on assets and reducing depreciation.

For citation: Vaskova Yu.I. Analysis for fixed assets as a factor in optimizing production processes of a meat processing plant: identifying reserves for improving efficiency // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 113–124. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-113-124.

Введение

В условиях современной экономики, характеризующейся высокой конкуренцией и необходимостью повышения эффективности производства, вопросы рационального ис-

пользования основных средств приобретают особую актуальность для предприятий мясоперерабатывающей промышленности.

Проблема эффективного использования основных средств остается актуальной для боль-

шинства промышленных предприятий, особенно в пищевой промышленности. Высокая конкуренция, растущие требования потребителей и глобальное ужесточение экологических стандартов заставляют предприятия искать резервы повышения конкурентоспособности и устойчивости. Настоящая работа направлена на исследование роли основных средств в оптимизации производственных процессов на примере мясоперерабатывающего предприятия, выявление резервов повышения эффективности его хозяйственной деятельности и разработку практических рекомендаций.

Основной целью настоящего исследования является оценка влияния структуры активных основных средств на общий показатель фондоотдачи АО «Сызранский мясокомбинат». Это позволяет определить направления совершенствования управления активами и повышения эффективности производства.

Объектом исследования выступают основные средства АО «Сызранский мясокомбинат» и производственные процессы, связанные с их использованием в период с 2022 по 2024 г.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе управления основными средствами мясоперерабатывающего предприятия, и их влияние на оптимизацию производственных процессов и повышение эффективности деятельности.

Гипотеза исследования: эффективное управление основными средствами является ключевым фактором оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- ◆ провести анализ структуры основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» и выявить тенденции изменения их структуры;

- ◆ оценить состояние и движение основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» за период 2022–2024 гг., определить коэффициенты обновления и выбытия основных средств;

- ◆ провести оценку технического состояния основных средств анализируемого предприятия, определить коэффициенты годности и износа;

- ◆ проанализировать эффективность использования основных средств АО «Сызранский мясокомбинат», рассчитать показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности;

- ◆ провести факторный анализ фондоотдачи основных средств на основе структурных характеристик и эксплуатационных показателей;

- ◆ предложить рекомендации по оптимизации структуры основных средств и повышению эффективности их использования.

Методы

Для достижения целей и задач исследования в работе был использован комплекс взаимодополняющих методов, обеспечивающих всесторонний и объективный анализ основных средств как фактора оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия:

- ◆ метод теоретического анализа, позволивший определить теоретические основы исследования, сформулировать гипотезу и определить ключевые факторы, влияющие на эффективность использования основных средств;

- ◆ метод системного анализа, использованный для оценки структуры основных средств, их состояния и динамики, а также выявления узких мест и резервов повышения эффективности;

- ◆ метод сравнительного анализа, давший возможность выявить основные тенденции и закономерности в использовании основных средств, а также оценить конкурентоспособность предприятия;

- ◆ метод экономико-статистического анализа, позволивший получить количественную оценку использования основных средств и выявить факторы, влияющие на ее изменения;

- ◆ метод факторного анализа, выявивший наиболее значимые факторы, влияющие на эффективность использования основных средств, что позволило определить направления для ее повышения;

- ◆ метод графического анализа, обеспечивший визуализацию результатов анализа и наглядное представление динамики и структуры основных средств, а также взаимосвязи между различными показателями.

Результаты

Анализ основных средств предприятия основывается на комплексной оценке состояния, эффективности использования и перспектив развития активов, принадлежащих предприятию. Основой анализа являются статистические показатели, бухгалтерская отчетность, сравнительные исследования и экономические модели оценки.

Анализ структуры основных средств АО «Сызранский мяскокомбинат», представленный

в табл. 1, свидетельствует о преобладании активной части основных средств в общей структуре.

Проведенный анализ выявил устойчивую тенденцию к снижению общей стоимости основных средств предприятия. За рассматриваемый период совокупная стоимость основных фондов сократилась на 23 488 тыс. руб., что соответствует 88,36% от первоначального значения 2022 г. Данный факт может свидетельствовать как об отсутствии достаточных инве-

Таблица 1

Анализ структуры основных средств АО «Сызранский мяскокомбинат»*

| Наименование показателя | 2022 г. | | 2023 г. | | 2024 г. | | Отклонения 2022/2024 | |
|---------------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|----------------------|-------|
| | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | Уд. вес, % | Тыс. руб. | % |
| Основные средства | 201 872 | 100 | 186 933 | 100 | 178 384 | 100 | -23 488 | 88,36 |
| В том числе активная часть основных средств | 136 250 | 67,49 | 121 518 | 65,00 | 112 969 | 63,33 | -124 281 | 82,91 |
| Машины и оборудование (кроме офисного) | 135 720 | 67,23 | 120 988 | 64,72 | 112 637 | 63,14 | -23 083 | 82,99 |
| Транспортные средства | 530 | 0,26 | 530 | 0,28 | 332 | 0,19 | -198 | 62,64 |
| Сооружения | 5 860 | 2,90 | 5 653 | 3,02 | 5 653 | 3,17 | -207 | 96,47 |
| Здания | 58 769 | 29,11 | 58 769 | 31,44 | 58 769 | 32,95 | - | - |
| Земельные участки | 178 | 0,09 | 178 | 0,10 | 178 | 0,10 | - | - |
| Другие виды основных средств | 815 | 0,40 | 815 | 0,44 | 815 | 0,46 | - | - |

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мяскокомбинат».

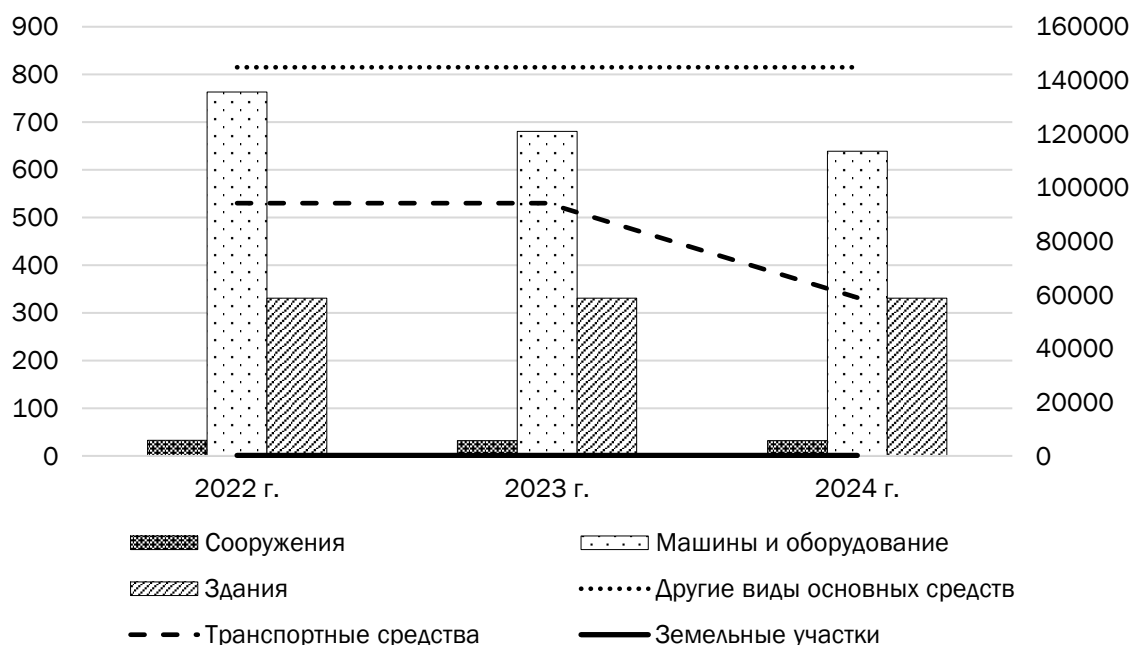


Рис. Динамика структуры основных средств АО «Сызранский мяскокомбинат»*

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мяскокомбинат».

стиций в обновление и расширение производственных, так и об интенсивном выбытии амортизированных активов.

Наряду с этим происходит изменение структуры основных средств, характеризующееся снижением удельного веса активной части с 67,49% в 2022 г. до 63,33% в 2024 г. Это снижение может отразиться негативно на фондоотдаче и производственной эффективности предприятия.

Динамические изменения и структурные характеристики основных средств исследуемого предприятия представлены на рисунке.

Анализ состояния и движения основных средств АО «Сызранский мясокомбинат», представленный в табл. 2, свидетельствует о том, что предприятие не только не прирастает основными средствами, но и происходит их постепенное уменьшение.

Анализ выявил устойчивое сокращение стоимости основных средств на конец каждого отчетного периода, что обусловлено превышением объема выбытия основных средств над объемом их поступления. Данная тенденция

свидетельствует о потенциальном сокращении производственной базы предприятия, что способно оказать отрицательное влияние на долгосрочную конкурентоспособность анализируемого предприятия.

Наряду с этим ключевым фактором, определяющим динамику основных средств, является дисбаланс между коэффициентом обновления и коэффициентом выбытия. Коэффициент выбытия, отражающий интенсивность списания или реализации устаревших активов, на протяжении всего анализируемого периода превышает коэффициент обновления, характеризующий ввод в эксплуатацию новых основных средств. Наиболее отчетливо эта тенденция проявляется в 2022 г., когда коэффициент выбытия составил 0,074. К 2024 г. показатель снизился до 0,016, однако поступление новых активов покрыло лишь незначительную часть выбывших, что привело к увеличению разрыва между коэффициентами.

Анализ технического состояния основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» (табл. 3) позволяет констатировать значитель-

Таблица 2

Анализ состояния и движения основных средств АО «Сызранский мясокомбинат»*

| Показатели | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | Отклонения 2022/2024 | |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------|-----------|
| | | | | Тыс. руб. | % |
| Основные средства на начало отчетного периода, тыс. руб. | 201 872 | 186 933 | 178 383 | -23 489 | 88,36 |
| Поступило основных средств за отчетный период, тыс. руб. | - | - | 1 481 | 1 481 | 100 |
| Выбыло основных средств за отчетный период, тыс. руб. | 14 939 | 8 550 | 2 930 | -12 009 | 19,61 |
| Основные средства на конец отчетного периода, тыс. руб. | 186 933 | 178 383 | 176 934 | -9 999 | 94,65 |
| Коэффициент обновления | - | - | 0,008 | - | 0,008 п. |
| Коэффициент выбытия | 0,074 | 0,046 | 0,016 | - | -0,058 п. |

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мясокомбинат».

Таблица 3

Оценка технического состояния основных средств АО «Сызранский мясокомбинат»*

| Показатели | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | Отклонения 2022/2024 | |
|------------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------|----------|
| | | | | Тыс. руб. | % |
| Первоначальная стоимость ОС, тыс. руб. | 201 872 | 186 933 | 178 383 | -23 489 | 88,36 |
| Сумма начисленной амортизации, тыс. руб. | 14 939 | 8550 | 1 449 | -13 490 | 9,70 |
| Остаточная стоимость ОС, тыс. руб. | 186 933 | 178 383 | 176 934 | -9 999 | 94,65 |
| Коэффициент годности | 0,266 | 0,249 | 0,226 | - | - |
| Коэффициент износа | 0,734 | 0,751 | 0,773 | - | 0,039 п. |

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мясокомбинат».

ную степень изношенности производственного фонда.

Об этом свидетельствуют динамика коэффициентов годности и износа, рассчитанных на основе данных о первоначальной стоимости, суммы начисленной амортизации и остаточной стоимости основных средств.

Устойчивое снижение первоначальной стоимости основных средств с 201 872 тыс. руб. в 2022 г. до 178 383 тыс. руб. в 2024 г. (-11,64%) отражает тенденцию к выбытию активов, не компенсируемую адекватными объемами ввода новых основных средств. Данный вывод коррелирует с результатами анализа состояния и движения основных средств анализируемого предприятия (см. табл. 2) и подчеркивает необходимость активизации его инвестиционной деятельности.

Ключевым индикатором технического состояния основных средств является коэффициент износа, значение которого неуклонно растет на протяжении всего анализируемого периода. Высокий уровень износа может привести к снижению производительности оборудования, увеличению затрат на ремонт и техническое обслуживание, повышению риска аварий и простоев, а также снижению качества выпускаемой продукции.

Проведенный анализ эффективности использования основных средств АО «Сызранский мясокомбинат», представленный в табл. 4, выявил ряд существенных тенденций и проблемных зон, требующих пристального внимания со стороны руководства предприятия.

Ключевым негативным фактором является убыточность предприятия на протяжении

Таблица 4

Анализ эффективности использования основных средств АО «Сызранский мясокомбинат»*

| Показатели | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. | Отклонения 2022/2024 | |
|-------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|---------------|
| | | | | абсолютные | относительные |
| Выручка, тыс. руб. | 107 330 | 68 850 | 95 203 | -12 127 | 88,70 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | (45 616) | (67 481) | (22 725) | - | - |
| Стоимость основных средств за отчетный период, тыс. руб. | 201 872 | 186 933 | 178 383 | -9 999 | 94,65 |
| Стоимость активной части основных средств за отчетный период, тыс. руб. | 136 250 | 121 518 | 112 969 | -23 281 | 82,91 |
| Среднесписочное количество работников, чел. | 31 | 31 | 31 | - | - |
| Фондоотдача основных средств | 0,53 | 0,37 | 0,53 | - | - |
| Фондоотдача активной части основных средств | 0,79 | 0,57 | 0,84 | 0,05п. | - |
| Фондоемкость | 1,88 | 2,59 | 1,86 | 0,12 п. | - |
| Фондовооруженность, тыс. руб. | 6 512,00 | 6 030,10 | 5 754,29 | -757,71 | 88,36 |
| Рентабельность основных средств, % | -22,60 | -37,83 | -12,84 | 11,56 п.п. | -47,38 |

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мясокомбинат».

Таблица 5

Исходные данные для факторного анализа основных средств АО «Сызранский мясокомбинат»*

| Наименование показателя | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Выручка, тыс. руб. | 107 330 | 68 850 | 95 203 |
| Среднесписочное количество работников, чел. | 31 | 31 | 31 |
| Основные средства, тыс. руб. | 201 872 | 186 933 | 178 384 |
| В том числе активная часть основных средств, тыс. руб. | 136 250 | 121 518 | 112 969 |
| Машины и оборудование (кроме офисного), тыс. руб. | 135 720 | 120 988 | 112 637 |
| Доля активной части ОС в общей сумме ОС, % | 67,49 | 65,00 | 63,33 |
| Удельный вес машин и оборудования в активной части ОС, % | 99,61 | 99,56 | 99,71 |
| Фондоотдача машин и оборудования, % | 79,01 | 56,91 | 84,52 |
| Фондоотдача основных средств, % | 53,17 | 36,83 | 53,39 |

* Рассчитано автором по данным бухгалтерского баланса АО «Сызранский мясокомбинат».

всего рассматриваемого периода. Несмотря на то что величина чистого убытка сократилась в 2024 г. по сравнению с предыдущими периодами, его наличие свидетельствует о серьезных проблемах в финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия.

Наряду с этим отрицательное значение рентабельности основных средств на протяжении всего анализируемого периода указывает

на неэффективное использование имеющихся ресурсов и необходимость принятия срочных мер по повышению прибыльности данного предприятия. Несмотря на то что убытки сократились, говорить об устойчивой положительной динамике не представляется возможным.

Значение основного показателя эффективности использования основных средств – фондоотдачи – нельзя признать удовлетвори-

Таблица 6

Факторный анализ фондоотдачи АО «Сызранский мясокомбинат» на основе структурных характеристик и эксплуатационных показателей*

| Показатели | Факторы | | | Результативный показатель | Влияние факторов |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|------------|---------------------------|------------------|
| | $У_{д}^a$ | $У_{д}^m$ | ΦO^m | | |
| 2022–2023 гг. | | | | | |
| 1. Базисная величина показателя ΦO | 0,6749 | 0,9961 | 0,7901 | 0,5317 | x |
| 2. Влияние доли активной части ОС на показатель ΦO | 0,6500 | 0,9961 | 0,7901 | 0,5115 | - 0,0202 |
| 3. Влияние удельного веса машин и оборудования на показатель ΦO | 0,6500 | 0,9956 | 0,7901 | 0,5113 | - 0,0002 |
| 4. Влияние фондоотдачи машин и оборудования на показатель ΦO | 0,6500 | 0,9956 | 0,5691 | 0,3683 | - 0,1430 |
| Итого | x | x | x | x | - 0,1634 |
| 2023–2024 гг. | | | | | |
| 1. Базисная величина показателя ΦO | 0,6500 | 0,9956 | 0,5691 | 0,3683 | x |
| 2. Влияние доли активной части ОС на показатель ΦO | 0,6333 | 0,9956 | 0,5691 | 0,3588 | - 0,0095 |
| 3. Влияние удельного веса машин и оборудования на показатель ΦO | 0,6333 | 0,9971 | 0,5691 | 0,3594 | 0,0006 |
| 4. Влияние фондоотдачи машин и оборудования на показатель ΦO | 0,6333 | 0,9971 | 0,8452 | 0,5339 | 0,1745 |
| Итого | x | x | x | x | 0,1656 |

* Рассчитано автором по данным финансовой отчетности АО «Сызранский мясокомбинат».

Таблица 7

Факторный анализ фондоотдачи АО «Сызранский мясокомбинат» на основе объемов выпуска и капитальной оснащенности*

| Показатели | Факторы | | Результативный показатель | Влияние факторов |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------------------------|------------------|
| | ВП | ОС | | |
| 2022–2023 гг. | | | | |
| 1. Базисная величина показателя ΦO | 107 330 | 201 872 | 0,5317 | x |
| 2. Влияние объема производства на показатель ΦO | 68 850 | 201 872 | 0,3410 | - 0,1907 |
| 3. Влияние среднегодовой стоимости ОС на показатель ΦO | 68 850 | 186 933 | 0,3683 | 0,0273 |
| Итого | x | x | x | - 0,1634 |
| 2023–2024 гг. | | | | |
| 1. Базисная величина показателя ΦO | 68 550 | 186 933 | 0,3683 | x |
| 2. Влияние объема производства на показатель ΦO | 95 203 | 186 933 | 0,5094 | 0,1411 |
| 3. Влияние среднегодовой стоимости ОС на показатель ΦO | 95 203 | 178 384 | 0,5339 | 0,0245 |
| Итого | x | x | x | 0,1656 |

* Рассчитано автором по данным финансовой отчетности АО «Сызранский мясокомбинат».

Факторный анализ фондовооруженности АО «Сызранский мясокомбинат»*

| Показатели | Факторы | | Результативный показатель | Влияние факторов |
|--------------------------------------------------------------------|---------|-----------------|---------------------------|------------------|
| | ОС | Ч _{сп} | | |
| 2022–2023 гг. | | | | |
| 1. Базисная величина показателя Фв | 201 872 | 31 | 6 512,0 | х |
| 2. Влияние объема производства на показатель ФО | 186 933 | 31 | 6 030,1 | - 481,9 |
| 3. Влияние среднесписочной численности работников на показатель Фв | 186 933 | 31 | 6 030,1 | 0 |
| Итого | х | х | х | - 481,9 |
| 2023–2024 гг. | | | | |
| 1. Базисная величина показателя Фв | 186 933 | 31 | 6 030,1 | х |
| 2. Влияние объема производства на показатель ФО | 178 384 | 31 | 5 754,29 | -275,78 |
| 3. Влияние среднесписочной численности работников на показатель Фв | 178 384 | 31 | 5 754,29 | 0 |
| Итого | х | х | х | - 275,81 |

* Рассчитано автором по данным финансовой отчетности АО «Сызранский мясокомбинат».

тельным, поскольку он свидетельствует о низкой эффективности использования основных средств для генерации выручки. Показатель фондоемкости, обратно пропорциональный фондоотдаче, также свидетельствует о необходимости оптимизации структуры основных средств и повышения их производительности.

Для выявления факторов, оказывающих влияние на фондоотдачу основных средств, был проведен факторный анализ на основе структурных характеристик и эксплуатационных показателей. Исходные данные представлены в табл. 5.

Результаты факторного анализа представлены в табл. 6 и 7. Факторный анализ фондоотдачи показал, что наибольшее влияние на изменение этого показателя оказали следующие факторы:

- ♦ в 2022–2023 гг. снижение фондоотдачи машин и оборудования оказало негативное влияние на общий показатель фондоотдачи;

- ♦ в 2023–2024 гг. увеличение фондоотдачи машин и оборудования оказало положительное влияние на общий показатель фондоотдачи.

Кроме того, снижение доли активной части основных средств в общей структуре оказывало негативное влияние на фондоотдачу в оба периода.

Дополнительно был проведен анализ фондовооруженности, результаты которого представлены в табл. 8. Факторный анализ фондовооруженности показал, что снижение стоимо-

сти основных средств оказывает негативное влияние на этот показатель.

Обсуждение

В контексте оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия анализ основных средств занимает центральное место, поскольку именно основные средства являются материальной базой производства и оказывают непосредственное влияние на эффективность деятельности. Данное исследование, посвященное анализу основных средств АО «Сызранский мясокомбинат», подтверждает это утверждение и позволяет выявить конкретные резервы повышения эффективности.

Теоретические основы исследования базируются на широком спектре трудов отечественных и зарубежных ученых, рассматривающих основные средства не только как физические активы, но и как ключевой фактор создания стоимости и конкурентного преимущества.

Традиционно анализ основных средств предприятия рассматривается в рамках бухгалтерского учета и финансового анализа, акцентируя внимание на оценке их стоимости, износа и амортизации. Работы М.И. Баканова, А.Д. Шеремета [1], В.В. Ковалева [2], Л.И. Кравченко [3], Е.В. Негашева [4], Г.А. Савицкой [5], Н.А. Соловьевой, Е.А. Медведевой [6] закладывают основу для понимания структуры активов предприятия, включая основные

средства, и их влияния на финансовые показатели. В данных работах представлена система показателей, характеризующих состояние и движение основных средств, а также предложены методы оценки их влияния на финансовую устойчивость.

Современные исследователи подчеркивают необходимость перехода пассивного учета основных средств к активному управлению ими на протяжении всего жизненного цикла. В.В. Кобзев и М.К. Измайлов [7] в своих работах, посвященных управлению активами предприятия, акцентируют внимание на необходимости оптимизации структуры основных средств, повышения фондоотдачи и снижения затрат на содержание. Ученые предлагают рассматривать основные средства не просто как физические активы, а как элементы производственной системы, требующие постоянного мониторинга и улучшения. Важность управления жизненными циклами активов, включая планирование инвестиций, техническое обслуживание и модернизацию, подчеркивается в работах А.В. Балановской [8], Э.В. Хлынина [9]. В частности, рассматриваются методы оценки эффективности инновационных проектов, направленных на обновление и модернизацию основных средств, с учетом специфики отрасли и рисков, связанных с эксплуатацией оборудования.

Точный учет затрат на обслуживание, ремонт и амортизацию основных средств является необходимым условием для принятия обоснованных управленческих решений. Методы учета затрат, такие как activity-based costing (ABC), позволяют распределять затраты по видам деятельности, связанным с основными средствами предприятия, что обеспечивает более точную картину затрат и позволяет выявить возможности для их снижения. Управление рисками, связанными с основными средствами, также является важным аспектом эффективного управления. В этом направлении ведут исследования такие ученые, как И.В. Попова [10], А.В. Родионов [11], И.А. Светкина [12]. Так, в работах И.В. Поповой указывается на необходимость проведения оценки рисков, связанных с эксплуатацией оборудования, и разработки стратегии их минимизации, включая страхование,

техническое обслуживание и создание резервных мощностей.

Таким образом, современные концепции управления основными средствами подразумевают переход от пассивного учета к активному управлению, интеграцию управления основными средствами в систему стратегического управления предприятием, использование современных технологий и методов организации производственных процессов, а также учет затрат и управление рисками.

Результаты проведенного анализа основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» подтверждают актуальность этих теоретических положений и выявляют конкретные проблемы, требующие решения. В частности, выявленная тенденция к снижению общей стоимости основных средств и доли активной части в их структуре, коррелирует с ухудшением показателей фондоотдачи и рентабельности. Это свидетельствует о том, что недостаточные инвестиции в обновление и модернизацию основных средств приводят к снижению производственной эффективности и ухудшению финансовых результатов предприятия. Данный факт подтверждается исследованиями [8–9], которые показали, что предприятия, активно инвестирующие в модернизацию оборудования, демонстрируют более высокие показатели производительности и прибыльности.

Низкая фондоотдача и отрицательная рентабельность основных средств указывают на неэффективное использование имеющихся ресурсов и необходимость принятия срочных мер по повышению прибыльности деятельности предприятия. Факторный анализ выявил влияние фондоотдачи машин и оборудования и доли активной части основных средств на общую фондоотдачу. Это свидетельствует о том, что повышение эффективности использования оборудования и оптимизация структуры основных средств являются ключевыми факторами повышения фондоотдачи и рентабельности.

Негативное влияние на финансовые результаты оказывает снижение фондовооруженности труда, что может быть связано с устареванием оборудования и технологий, а также с недостаточным уровнем инвестиций в модернизацию производства. Данное положение находит эмпирическое подтверждение в ис-

следованиях, проведенных учеными [3–4], где было установлено, что повышение фондовооруженности труда является важным фактором повышения производительности труда и конкурентоспособности предприятия.

Вместе с тем следует отметить, что в 2024 г. наблюдается некоторое улучшение показателей эффективности использования основных средств по сравнению с 2023 г. Это может быть связано с реализацией мероприятий по оптимизации производственных процессов и повышению производительности труда.

Гипотеза исследования заключалась в том, что эффективное управление основными средствами является ключевым фактором оптимизации производственных процессов мясоперерабатывающего предприятия и повышения его конкурентоспособности. Результаты проведенного анализа подтверждают данную гипотезу. Выявленные проблемы в структуре, состоянии и использовании основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» оказывают негативное влияние на производственные процессы и финансовые показатели предприятия.

Наряду с этим в контексте мясной промышленности важно отметить, что высокая степень роботизации и автоматизации производственных процессов позволяет значительно повысить производительность труда, снизить затраты на оплату труда и обеспечить более стабильное качество продукции. Однако это требует значительных инвестиций в модернизацию основных средств и повышение квалификации персонала.

В качестве практических мероприятий, направленных на повышение эффективности использования основных средств предприятия, можно предложить следующее:

1. Разработка программы обновления и модернизации основных средств, предусматривающей замену устаревшего оборудования на современное и высокопроизводительное.
2. Проведение технического аудита основных средств с целью выявления оборудования, требующего ремонта или замены.
3. Оптимизация производственных процессов с целью повышения производительности

сти труда и снижения затрат на производство продукции.

4. Использование современных методов управления основными средствами предприятия, таких как система управления жизненным циклом активов.

5. Внедрение системы мотивации персонала, направленной на повышение эффективности использования основных средств.

Реализация данных рекомендаций позволит предприятию повысить производственную эффективность, снизить издержки и улучшить финансовые результаты.

Заключение

В работе исследованы основные тенденции изменения структуры и состояния основных средств мясоперерабатывающего предприятия, подтверждена гипотеза о снижении эффективности их использования, обусловленном старением технической базы и низким уровнем инноваций. Автором выявлены основные проблемы и определены резервы повышения эффективности использования основных средств.

Так, установлена необходимость оптимизации структуры основных средств, в частности, увеличения доли машин и оборудования. Наряду с этим выявлена потребность в увеличении инвестиций в обновление и модернизацию основных средств, обоснована целесообразность разработки мероприятий по оптимизации производственных процессов и повышению производительности труда.

Таким образом, результаты проведенного анализа основных средств АО «Сызранский мясокомбинат» подтверждают необходимость комплексного подхода к управлению основными средствами, включающего систематический мониторинг состояния оборудования, планирование технического обслуживания и ремонта, оптимизацию структуры основных средств, внедрение современных технологий и повышение квалификации персонала. Только в этом случае предприятие может повысить свою конкурентоспособность и обеспечить устойчивое развитие в условиях современной экономики [см. также: 13–17].

Список источников

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : учебник. 4-е изд., доп. и перераб. Москва : Финансы и статистика, 2001. 416 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций, анализ отчетности. 2-е изд., доп. и перераб. Москва : Финансы и статистика, 1998. 512 с.
3. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник для вузов. 5-е изд., доп. и перераб. Минск : Вышейш. шк., 2000. 430 с.
4. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка : учеб. пособие. Москва : Высшая школа, 1997. 309 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., доп. и перераб. Минск : Новое знание, 2000. 688 с.
6. Соловьева Н.А., Медведева Е.А. Анализ основных средств и эффективности их использования : учеб. пособие / Краснояр. гос торг.-экон. ин-т. Красноярск, 2006. 54 с.
7. Кобзев В.В., Измайлов М.К. Система принципов управления основными средствами предприятия // Организатор производства. 2021. № 2.
8. Балановская А.В., Колсанов А.А. Стратегический анализ инновационной деятельности организации // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2020. № 2-1. С. 110–115.
9. Хлынин Э.В., Коровкина Н.И. Методологические принципы и подходы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами промышленного предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2016. № 1-1.
10. Попова И.В. Эффективность использования основных средств предприятия как фактор его экономической безопасности // Развитие агропромышленного комплекса в условиях становления цифровой экономики в России и за рубежом : материалы Всерос. (нац.) науч.-практ. конф. с междунар. участием. Молодежный : Иркут. гос. аграр. ун-т, 2021. С. 199–205.
11. Родионов А.В., Щербакова Е.В., Постоленко М.В. Характеристика методов управления рисками на предприятии // Журнал монетарной экономики и менеджмента. 2024. № 2. С. 48–57.
12. Организационные аспекты управления рисками в контуре обеспечения экономической безопасности экономического субъекта / Т.А. Корнеева, И.А. Светкина, Е.С. Морозова, В.А. Пискунов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2018. № 11 (169). С. 47–59.
13. Саблина Ю.А. Управление основными средствами предприятия (на примере ОАО «ОБЛПРОМАВТОМАТИКА») // Экономика и управление в XXI веке: наука и практика. 2016. № 3.
14. Базова В.А. Современное состояние и проблема совершенствования управления основными средствами // Форум молодых ученых. 2017. № 1 (5). С. 72–75.
15. Азаров А.В. Комплексный подход к построению системы управления основными средствами предприятия // Теория и практика современной науки. 2017. № 3 (21). С. 29–32.
16. Зимнякова А.Ю. Анализ эффективности использования основных средств организации // Аллея науки. 2019. Т. 1, № 12 (39). С. 123–127.
17. Ховрина Д.Р. Основные аспекты анализа основных средств // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы IV Междунар. науч. конф. Москва : Буки-Веди, 2016. С. 99–102.

References

1. Bakanov M.I., Sheremet A.D. Theory of Economic Analysis : textbook. 4th ed., supplemented and revised. Moscow : Finance and Statistics, 2001. 416 p.
2. Kovalev V.V. Financial Analysis: Capital Management. Investment Selection, Financial Statement Analysis. 2nd ed., supplemented and revised. Moscow : Finance and Statistics, 1998. 512 p.
3. Kravchenko L.I. Analysis of Economic Activity in Trade : textbook for universities. 5th ed., supplemented and revised. Minsk : Higher School, 2000. 430 p.
4. Negashev E.V. Analysis of enterprise finances under market conditions : textbook. Moscow : Higher School, 1997. 309 p.
5. Savitskaya G.V. Analysis of economic activity of the enterprise. 4th ed., supplemented and revised. Minsk : New knowledge, 2000. 688 p.
6. Solovieva N.A., Medvedeva E.A. Analysis of fixed assets and the efficiency of their use : textbook / Krasnoyarsk State Trade and Economic Inst. Krasnoyarsk, 2006. 54 p.
7. Kobzev V.V., Izmailov M.K. The system of principles of managing fixed assets of an enterprise // Production organizer. 2021. No. 2.

8. Balanovskaya A.V., Kolsanov A.A. Strategic analysis of the innovative activities of an organization // Science of the 21st century: current directions of development. 2020. No. 2-1. Pp. 110–115.

9. Khlynin E.V., Korovkina N.I. Methodological principles and approaches to the interaction of strategic and tactical management of fixed assets of an industrial enterprise // Bulletin of Tula State University. Economic and legal sciences. 2016. No. 1-1.

10. Popova I.V. Efficiency of using fixed assets of an enterprise as a factor of its economic security // Development of the agro-industrial complex in the context of the formation of the digital economy in Russia and abroad : proc. of the All-Russian (National) Scientific and Practical Conf. with international participation. Molodezhny : Irkutsk State Agrarian University, 2021. Pp. 199–205.

11. Rodionov A.V., Shcherbakova E.V., Postolenko M.V. Characteristics of risk management methods at the enterprise // Journal of Monetary Economics and Management. 2024. No. 2. Pp. 48–57.

12. Organizational aspects of risk management in the context of ensuring economic security of an economic entity / T.A. Korneeva, I.A. Svetkina, E.S. Morozova, V.A. Piskunov // Vestnik of Samara State University of Economics. 2018. No. 11 (169). Pp. 47–59.

13. Sablina Yu.A. Management of fixed assets of an enterprise (on the example of OJSC "OBLPROMAVTOMATIKA") // Economy and management in the 21st century: science and practice. 2016. No. 3.

14. Bazova V.A. Current state and the problem of improving fixed assets management // Forum of young scientists. 2017. No. 1 (5). Pp. 72–75.

15. Azarov A.V. An Integrated Approach to Building an Enterprise Fixed Asset Management System // Theory and Practice of Modern Science. 2017. No. 3 (21). Pp. 29–32.

16. Zimnyakova A.Yu. Analysis of the Efficiency of Using an Organization's Fixed Assets // Alley of Science. 2019. Vol. 1, No. 12 (39). Pp. 123–127.

17. Khovrina D.R. Key Aspects of Fixed Asset Analysis // Actual Issues in Economics and Management : proc. of the IV International Scientific Conf. Moscow : Buki-Vedi, 2016. Pp. 99–102.

Информация об авторе

Ю.И. Васькова – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и экономической безопасности Самарского государственного экономического университета.

Information about the author

Yu.I. Vaskova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Economic Security of the Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 01.10.2025; одобрена после рецензирования 21.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 01.10.2025; approved after reviewing 21.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 125–135.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 125–135.

Научная статья
УДК 621:339.137.2
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-125-135

Анализ методов оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний

Евгения Ивановна Коровина

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия,
KorovinaSh@yandex.ru

Аннотация. В настоящее время мировая экономика развивается в условиях турбулентности, на нее воздействуют факторы, которые еще в прошлом десятилетии рассматривались только в теории – эпидемии, санкции, политическое давление, войны. Устоявшиеся цепочки закупок сырья и сбыта товаров и движения денежных средств разрушены не столько по экономическим причинам, сколько по политическим. Предприятия вынуждены в короткие сроки переориентироваться на новых поставщиков и покупателей и искать другие логистические пути. С уходом одних иностранных компаний и приходом других, в том числе новых и из новых стран, местные предприятия оказываются в изменившихся условиях конкуренции на отечественном рынке, встает вопрос об их дальнейшей деятельности, в связи с чем возникает необходимость оценки конкурентоспособности компаний для разработки конкурентных стратегий. Одной из отраслей российской промышленности, наиболее сильно ощущающей на себе введение санкций, стало машиностроение. Производители машиностроительной продукции, использующие ранее западные комплектующие, оборудование и технологии, столкнулись с невозможностью продолжать выпуск товаров и с их вытеснением с рынка китайскими конкурентами. Существуют различные методы оценки конкурентоспособности компаний, разработанные без учета специфики отдельных отраслей, в статье классифицированы основные из них, выделены 4 группы методов – матричные, графические, оценочные и операционные. Выявлены преимущества и недостатки каждой группы методов и каждого отдельного метода в целом и для отрасли машиностроения в частности. Определена необходимость дальнейшей разработки методов оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний в современных рыночных условиях с учетом специфики отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность компаний, конкурентные стратегии, методы оценки конкурентоспособности компаний, матричные методы, графические методы, оценочные методы, операционные методы, машиностроительные компании

Основные положения:

- ♦ выделены 4 группы методов оценки конкурентоспособности: матричные, графические, оценочные, операционные;
- ♦ матричные методы оценки конкурентоспособности компаний дают наглядность и не требуют точных данных по конкурентам, но сравнивают компании всего по двум параметрам, дают субъективные оценки и не позволяют привести конкурентоспособность компаний в числовое выражение для сравнения с другими участниками рынка;
- ♦ графические методы оценки конкурентоспособности компаний отличаются наглядностью и универсальностью, но требуют данных по конкурентам, которые сложно получить;
- ♦ оценочные методы позволяют сравнивать компании по многим параметрам, но дают субъективные оценки;
- ♦ операционные методы оценки конкурентоспособности компаний основаны на конкретных числовых показателях, но сложны в сборе данных по компаниям-конкурентам.

Для цитирования: Коровина Е.И. Анализ методов оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 125–135. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-125-135.

Original article

Analysis of methods for competitiveness assessment of engineering companies

Evgeniya I. Korovina

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia, KorovinaSh@yandex.ru

Abstract. Currently, the global economy is developing in a turbulent environment, affected by factors that were only considered in theory in the previous decade, such as epidemics, sanctions, political pressure, and wars. The established supply chains for raw materials, goods, and financial flows have been disrupted, not only due to economic reasons, but also due to political factors. Businesses are forced to adapt quickly to new suppliers and customers, and explore alternative logistics routes. With the departure of some foreign companies and the arrival of others, including new ones from new countries, local enterprises find themselves in a changed competitive environment in the domestic market, and the question of their future activities arises. This necessitates the assessment of company competitiveness in order to develop competitive strategies. Mechanical engineering has become one of the branches of Russian industry that has the strongest impact of sanctions. The manufacturers of machine-building products that previously used Western components, equipment and technologies, have faced the inability to continue producing goods and their displacement from the market by Chinese competitors. There are various methods for assessing the competitiveness of companies, developed without taking into account the specifics of individual industries. The article classifies the main ones, identifies 4 groups of methods – matrix, graphical, evaluation and operational. The advantages and disadvantages of each group of methods and each individual method in general and for the engineering industry in particular are revealed. The need for further development of methods for assessing the competitiveness of engineering companies in modern market conditions, taking into account the specifics of the industry, has been identified.

Keywords: company competitiveness, competitive strategies, methods for assessing company competitiveness, matrix methods, graphical methods, evaluation methods, operational methods, engineering companies

Highlights:

- ◆ 4 groups of methods for assessing competitiveness are distinguished: matrix, graphic, estimated, operational ones;
- ◆ the matrix methods for assessing the competitiveness of companies provide visibility and do not require precise data on competitors, but compare companies by only two parameters, give subjective assessments and do not allow bringing the competitiveness of companies into a numerical expression for comparison with other market participants;
- ◆ the graphic methods for assessing the competitiveness of companies are distinguished by visibility and versatility, but require data on competitors, which are difficult to obtain;
- ◆ the assessment methods allow comparing companies by many parameters, but they provide subjective assessments;
- ◆ the operational methods for assessing the competitiveness of companies are based on specific numerical indicators, but it is difficult to collect data on competitor companies.

For citation: Korovina E.I. Analysis of methods for competitiveness assessment of engineering companies // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 125–135. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-125-135.

Введение

В последнее десятилетие на развитие мировой экономики оказывают значительное влияние факторы, которые еще в предыдущие годы перечислялись списком среди прочих, а сегодня вышли на первый план – это эпидемия COVID-19, которая привела к полному локдауну и нарушению всех бизнес-процессов компаний, перешедшая в санкционную войну 2022 года, связанную со Специальной Военной Операцией России и давшей странам Запада повод решать экономические проблемы политическим путем. В таких сложных условиях компаниям приходится пересматривать свои конкурентные стратегии и адаптировать их к современным реалиям, не обладая информацией о завтрашнем дне и не имея возможности делать не только долгосрочные, но и среднесрочные прогнозы, пытаясь наладить свою деятельность сегодня и выжить в ситуации тотального давления и контроля. Особенно сильно введение санкций влияет на машиностроительные предприятия, которые сильно зависят от западных комплектующих, оборудования и технологий. Предприятиям требуются новые источники сырья и комплектующих, новые рынки сбыта, новые технологии, новые ресурсы, новые идеи. Большинство владельцев крупных машиностроительных предприятий вынуждены переориентироваться на новые рынки (как в плане продаж, так и в плане закупок) и пересматривать свои конкурентные стратегии. В то же время с уходом одних иностранных компаний и приходом других, в том числе новых и из новых стран, местные предприятия оказываются в изменившихся условиях конкуренции на отечественном рынке, встает вопрос об их дальнейшей деятельности, в связи с чем возникает необходимость оценки конкурентоспособности компаний для разработки конкурентных стратегий.

В научной литературе представлены различные методы оценки конкурентоспособности компаний, для каждого разработана своя система показателей. Цель исследования – определить, представлен ли в науке оптимальный метод оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний в современных рыночных условиях или требуется разработка новой методики с учетом особенностей от-

расли машиностроения. Для достижения цели исследования поставлены задачи классифицировать известные методы оценки конкурентоспособности, оценить точность и возможность использования каждого метода для отрасли машиностроения, оценить соответствие известных методов современным рыночным условиям.

Методы

Исследование проведено с использованием методов системного подхода (для систематизации и классификации методов оценки конкурентоспособности компаний), анализа (для подробного изучения каждого метода оценки конкурентоспособности компаний) и экспертных оценок (для выявления плюсов и минусов использования каждого метода оценки конкурентоспособности компаний и анализа возможности применения каждого метода на практике для машиностроительных компаний).

Результаты

Известные методы оценки конкурентоспособности компаний разделены нами на матричные, графические, оценочные и операционные. Классификация представлена в таблице. В нее добавлена информация о возможности применения каждого метода для машиностроительных компаний.

Матричные методы оценивают конкурентоспособность компаний по определенным параметрам и представляют результаты в виде матриц.

Матрица БКГ (BCG Matrix) Бостонской Консалтинговой Группы предлагает сравнивать конкурентоспособность компаний по относительной доле рынка (относительно сильнейшего из сравниваемых игроков) и темпам роста рынка. Четыре квадрата матрицы называют фирмы дохлыми собаками, дикими кошками, дойными коровами и звездами. Представив все сравниваемые компании в данной матрице, можно наглядно понять, какая из них обладает наибольшей конкурентоспособностью. Преимущество данной методики – в наглядности конкурентного положения компаний. К недостаткам можно отнести то, что сравнение идет всего по двум параметрам, и нет

Методы оценки конкурентоспособности компаний

| Название метода | Сущность метода | Ограниченность применения для машиностроительной отрасли |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| МАТРИЧНЫЕ МЕТОДЫ | | |
| Матрица БКГ (BCG Matrix) | Относительная доля рынка – темпы роста рынка | Рынок конкретной машиностроительной продукции может быть ограничен |
| Матрица МС Kinsey (General Electric) | Относительное конкурентное преимущество компании – привлекательность рынка | Рынок может быть непривлекателен в силу своей ограниченности |
| Метод Ж.-Ж. Ламбена | Рыночная сила – производительность | Не оценивается, почему за товар компании покупатели готовы платить больше, чем за товар конкурентов |
| Метод В.И. Фомина и Р.Е. Шепелева | Цена – качество | Машиностроительная продукция не всегда оценивается только по цене и качеству |
| Метод В.В. Асаула, В.А. Кошечева и Ю.А. Цветкова | Оцениваются цифровые технологии, нематериальные активы, кадры и корпоративная культура, дифференциация деятельности | Не рассматривается продукция предприятия, для машиностроительных компаний сам товар играет важную роль |
| ГРАФИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ | | |
| Многоугольник конкурентоспособности | По выбранным параметрам из одной точки строятся векторы, направленные в разные стороны. Образуется многоугольник, каждая вершина которого характеризует определенный параметр сравниваемых компаний | Сложно выбрать параметры оценки машиностроительных компаний, даже действующих на одном рынке |
| Метод А.Н. Щеглова и Э.И. Нуртдиновой | Поквартальный условный доход до налогообложения, отображается на графике. Формула расчета конкурентоспособности: деление условного дохода до налогообложения на период | Сложно сравнивать машиностроительные компании по доходу из-за разных размеров рыночных ниш |
| Метод А.О. Трунова | 7 групп показателей: производство, финансы, персонал, маркетинг, сбыт, инновации, снабжение. В каждой группе определены отдельные факторы и их значимость (рассчитываются экспертными оценками или корреляционным анализом), полученные результаты вносятся в лепестковую диаграмму | Сложность получения данных по машиностроительным компаниям |
| ОЦЕНОЧНЫЕ МЕТОДЫ | | |
| 5 конкурентных сил М. Портера | Оцениваются покупатели, поставщики, действующие конкуренты, новые конкуренты, товары-заменители. Придается рейтинг и оценка | Оцениваются не все важные для машиностроения параметры |
| Метод 4Р | Оцениваются товар, цена, сбыт и продвижение | Не учитываются специфические для машиностроения факторы |
| Метод 7S МС Kinsey | Оцениваются 7 ключевых элементов микро-среды организации: стратегия, структура, система управления, стиль взаимоотношений внутри компании, состав работников, сумма навыков и система ценностей | Не оценивается продукция |
| Бенчмаркинг | Сравнение компании с лучшими в отрасли | Машиностроительные компании, даже конкурируя на одном рынке, часто занимают разные ниши, что затрудняет сравнение с лучшей в отрасли |
| Модель 111-555 ТПП РФ | Три параметра – конкурентоспособность, цена и качество – оцениваются по 5-балльной шкале | Для машиностроительной продукции цена и качество не всегда являются определяющими |

Окончание таблицы

| 1 | 2 | 3 |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SNW-анализ | Анализ сильных, нейтральных и слабых сторон компаний | Сравнение машиностроительных компаний по параметрам «сильный – нейтральный – слабый» не дает показателей конкурентоспособности |
| Метод В.В. Дорофеевой | Оцениваются товар, положение предприятия на рынке, сбыт, продвижение товара, производство. Оценка степени влияния каждого фактора на конкурентоспособность предприятия проводится экспертным методом и путем анализа статистических данных предприятия, каждому фактору придается ранг | Сложно получить данные по конкурентам |
| Метод А.Е. Дайнеко | Оцениваются 4 параметра: средний уровень конкурентоспособности товара, уровень конкурентоспособности процессов, уровень конкурентоспособности отрасли, уровень конкурентоспособности страны. Каждому параметру придается вес, конкурентоспособность товара оценивается по предложенной формуле, конкурентоспособность отрасли в стране – государственными структурами, конкурентоспособность страны – индексом WEF (The Global Competitiveness Index) | В условиях глобализации в отрасли машиностроения сложно оценить влияние конкурентоспособности страны на конкурентоспособность компании |
| ОПЕРАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ | | |
| PIMS-анализ | Рассчитываются 37 факторов методом множественных регрессий | Сложно сделать расчеты по конкурентам |
| Метод О.Р. Тиссена | Рассчитываются операционная эффективность и стратегическое позиционирование | |
| Динамический метод Д. Воронова | Рассчитываются операционная эффективность и стратегическое позиционирование | |

конкретного числового параметра конкурентоспособности для сравнения с другими игроками рынка. Для рынка машиностроения данный метод не всегда применим, так как машиностроительные компании часто действуют на рынках с ограниченной емкостью (например, узкоспециализированные машины и оборудование), не дающих возможностей для роста.

Матрица MC Kinsey / General Electric сравнивает конкурентоспособность по двум параметрам – по относительному конкурентному преимуществу компании и привлекательности рынка. Данные факторы рассматриваются в линейке «слабый – средний – сильный» и составляют 9 ячеек, для каждой из которых компания может разрабатывать определенные международные конкурентные стратегии. Преимуществом данного метода является его универсальность и отсутствие необходимости сбора точных данных. К недостаткам можно отнести то, что конкурентоспособность оценивается всего по двум параметрам, это скорее

подходит для оценки позиций определенного товара на конкретном рынке. Кроме того, оценки «низкий – средний – высокий» достаточно размыты. Для машиностроительных компаний данный метод не всегда применим, так как часть компаний действует на узкоспециализированных рынках, не представляющих интерес для крупных игроков в силу своего объема и узкой направленности.

Ж.-Ж. Ламбен [1, с. 370] оценивает конкурентоспособность компании по двум критериям – рыночной силе и производительности. Рыночная сила – это то, в какой мере покупатели готовы платить за товар более высокую цену, чем установлена конкурентами. А производительность – это издержки компании на производство единицы продукции по сравнению с конкурентами. Данные факторы представлены на графике по осям абсцисс и ординат соответственно, а биссектриса делит конкурентное поле на зоны, отличающиеся степенью благоприятности. Преимуществом данной методики

является ее графическая наглядность, а недостатком – оценка всего по двум параметрам и сложность получения данных по конкурентам. Трудность применения данной методики для машиностроительных компаний заключается в том, что не оценивается, почему покупатели готовы платить за машины данной компании больше, чем за технику конкурентов – качество и набор характеристик товара или бренд компании играют важную роль.

В.И. Фомин и Р.Е. Шепелев [2] развили методику Ж.-Ж. Ламбена, они предлагают оценивать конкурентоспособность компании на основе конкурентоспособности ее продукции. Конкурентоспособность продукции оценивается по качественным и экономическим характеристикам, для которых предложены формулы. В системе координат отображается товар, взятый за эталон, с характеристиками цены и качества, принятыми за единицы. Отмечаются минимальные и максимальные значения обоих параметров, при нахождении товара ниже или выше которых дальнейшие действия не имеют смысла. Полученный график представляет 6 областей, нахождение товара в каждой из них означает определенный уровень конкурентоспособности. Преимуществом данной методики, как и предыдущей, является ее графическая наглядность. Недостатком – то, что конкурентоспособность компании оценивается только по конкурентоспособности товара, не учитываются финансовые и производственные характеристики самого предприятия. Данную методику не всегда можно применить для оценки конкурентоспособности машиностроительного предприятия, продукция которого является товаром длительного пользования, цена и качество не являются решающими при выборе поставщика.

В.В. Асаул, В.А. Кошечев, Ю.А. Цветков [3, с. 542] в оценке конкурентоспособности компании предлагают учитывать такие параметры, как использование цифровых технологий, наличие нематериальных активов, кадровый состав и корпоративную культуру, дифференциацию деятельности, представив их в виде матрицы. Преимущество данной методики заключается в оценке современных факторов, выходящих на первый план в условиях развития цифровых технологий. Недостатком

можно назвать сложность сбора и анализа информации по компаниям-конкурентам. Для оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний данный метод не является полным, так как не оценивает выпускаемую продукцию, которая, являясь товаром длительного пользования, играет важную роль при выборе поставщика.

В целом, среди основных преимуществ матричных методов оценки конкурентоспособности компаний стоит отметить их наглядность и отсутствие необходимости располагать точными данными по конкурентам. Основными недостатками являются сравнение конкурентоспособности всего по двум параметрам, их оценка по шкале «низкий – средний – высокий», субъективность этих оценок и невозможность привести конкурентоспособность компаний в числовое выражение для сравнения с другими участниками рынка. Для машиностроительных компаний применение матричных методов оценки конкурентоспособности затруднено тем, что продукция данных предприятий – это сложные технические товары, рынки которых могут быть ограничены, а поставщик машин выбирается не только по цене и качеству товара.

Графические методы представляют конкурентоспособность компаний в виде графиков.

Самым известным графическим методом является многоугольник конкурентоспособности, где выбираются параметры, по которым будут сравниваться предприятия, по этим критериям из одной точки строятся векторы, направленные в разные стороны. Образуется многоугольник, каждая вершина которого характеризует определенный параметр сравниваемых компаний. Преимущество данного метода заключается в наглядности и в свободе выбора параметров для сравнения. Недостаток – вероятность выбора не самых релевантных показателей и искажение полученного результата, субъективность оценок и сложность сбора информации по конкурентам. Этот же фактор затрудняет оценку конкурентоспособности промышленных компаний данным методом – сложно определить параметры, которые были бы релевантны для компаний одной отрасли машиностроения, даже если они конкурируют на одном рынке.

А.Н. Щеглов и Э.И. Нуртдинова [4] предлагают оценивать конкурентоспособность предприятий на основе поквартального условного дохода до налогообложения, разместив его в виде графиков в системе координат. Линия, находящаяся под большим углом к оси абсцисс, принадлежит более конкурентоспособному предприятию. Также ученые предлагают формулу расчета конкурентоспособности путем деления условного дохода до налогообложения на период. В данном случае конкурентоспособность определяется в денежном выражении и имеет физический смысл – увеличение/уменьшение доли рынка за определенный период времени в стоимостной оценке. Преимущества данной методики заключаются в объективности и доступности данных, а также в цифровом выражении конкурентоспособности. Недостаток стратегии заключается в том, что конкурентоспособность компании оценивается только по одному параметру и характеризует, скорее, финансовую устойчивость предприятия. Для оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний этот метод затруднен тем, что, даже действуя на одном рынке, производители машин и оборудования часто занимают отдельные ниши, имеющие отличающийся объем и дающие разный потенциальный доход.

А.О. Трунов [5] при расчете конкурентоспособности компаний предлагает рассматривать 7 групп показателей: производство, финансы, персонал, маркетинг, сбыт, инновации, снабжение. В каждой группе определены отдельные факторы и их значимость (рассчитываются экспертными оценками или корреляционным анализом), полученные результаты вносятся в лепестковую диаграмму. Указанные группы показателей ученый разделил на 2 области: компетенции (сбыт, маркетинг, инновации) и ресурсы (производство, финансы, персонал, снабжение), что позволяет рассчитать не только общий интегральный показатель конкурентоспособности предприятия, но и отдельно по компетенциям и ресурсам. Преимущество данной методики заключается в том, что она учитывает практически все сферы деятельности предприятия. К недостаткам можно отнести невозможность получения из открытых источников данных по предприятиям-конку-

рентам, особенно по машиностроительным компаниям.

В целом преимущества графических методов оценки конкурентоспособности компаний, как и матричных, заключаются в их наглядности и универсальности. К недостаткам можно отнести сложность получения данных по конкурентам. Многие машиностроительные предприятия, помимо гражданской продукции, производят военную, что позволяет им не раскрывать все финансовые данные в открытых источниках.

Оценочные методы основаны на субъективном анализе определенных параметров международной конкурентоспособности компаний.

М. Портер [6, с. 71] разработал методику оценки по 5 конкурентным силам: покупатели, поставщики, действующие конкуренты, новые конкуренты, товары-заменители. По этим параметрам можно оценить конкурентоспособность компаний, придав рейтинг и оценку каждому из них. Преимуществом данной методики является оценка по нескольким параметрам. Недостатком – субъективность данных и отсутствие анализа производственных процессов и финансовых показателей компаний. Для оценки машиностроительных компаний данная методика не затрагивает современные факторы конкурентоспособности, такие как инновации и цифровизация.

Метод 4P для оценки конкурентоспособности компаний предлагает рассматривать 4 параметра: товар (Product), цена (Price), сбыт (Place) и продвижение (Promotion). Оценив эти факторы по выбранной шкале, можно сравнить компании по конкурентоспособности. Данный метод можно расширить и другими параметрами. Преимущество метода заключается в возможности оценки конкурентоспособности по большому количеству параметров. Недостаток – в сложности получения данных по конкурентам. Для машиностроительных компаний данный метод, как и предыдущий, не учитывает специфические для отрасли факторы.

Метод 7S MC Kinsey [7] предлагает оценивать конкурентоспособность по 7 внутренним факторам компании: жестким (стратегия, структура, система управления) и мягким (стиль взаимоотношений внутри компании,

персонал, компетенции, ценности). Жесткие элементы проще оценить, поэтому ими проще управлять. Мягкие элементы оценить сложнее, но часто именно они являются ключевыми факторами компании и могут создать долгосрочное конкурентное преимущество. Положительная сторона данного метода – комплексная оценка микросреды компании. Отрицательная – оценка только внутренних факторов и невозможность получить данные по конкурентам. Для машиностроительной отрасли применение данной методики затруднено тем, что не оценивается продукция, конкурентоспособность которой имеет большое значение, так как машины и оборудование являются товаром длительного пользования.

Метод бенчмаркинга представляет собой сравнение компании с лучшей в отрасли и стремление перенять наиболее успешные практики лидера. Преимуществом данного метода является возможность самостоятельно определить параметры, по которым будет идти сравнение. Недостаток заключается как раз в том, что параметры для сравнения не определены, и ошибочно могут быть выбраны не те, которые сделали конкурента лидером. Кроме того, сложность заключается в получении данных других компаний. Для машиностроительных компаний сложность применения данного метода заключается в том, что, конкурируя на одном рынке, предприятия часто занимают определенную нишу, сравнение с сильнейшим в отрасли затруднено.

В 1996 году Экспертным институтом при Торгово-промышленной палате РФ во главе с И.В. Липсицем была разработана методика оценки конкурентоспособности «111-555» [7]. Три параметра – конкурентоспособность, цена и качество – оцениваются по 5-балльной шкале, где 1 – худший вариант, 5 – лучший. Для сравнения приводятся три флагмана: лучший вариант 551 – высокая конкурентоспособность, высокое качество, низкая цена (характерно для компаний из развитых стран); европейский вариант 555: высокая конкурентоспособность, высокое качество, высокая цена; азиатский вариант 511: высокая конкурентоспособность при низком качестве и низкой цене. Преимущество данной методики – возможность собрать сведения о конкурентах,

не требуются точные данные. К недостаткам можно отнести акцент на товаре и нечеткость оценок по шкале «низкий – средний – высокий». Сложность применения данной методики для машиностроительных предприятий заключается в том, что для машин и оборудования цена и качество не всегда являются определяющими факторами при выборе поставщика, а оценка по параметру «конкурентоспособность» не конкретизирована.

SNW-анализ (Strength, Neutral, Weakness) [8] оценивает конкурентоспособность компаний по выбранным внутренним факторам по шкале «сильные – нейтральные – слабые». Преимущество данной методики – самостоятельный выбор сравниваемых факторов. Недостаток – сложность сбора данных по конкурентам и субъективная шкала оценки. Для машиностроительных компаний сложность применения метода заключается в ограниченности оценки параметрами «сильный – нейтральный – слабый» для сложных технологических производств.

В.В. Дорофеева [9] предлагает комплексный алгоритм оценки конкурентоспособности компании. В качестве показателей рассматриваются товар, положение предприятия на рынке, сбыт, продвижение товара, производство. Оценка степени влияния каждого фактора на конкурентоспособность предприятия проводится экспертным методом и путем анализа статистических данных предприятия, каждому фактору придается ранг. Для согласования экспертных оценок и проверки их достоверности ученый использует коэффициент корреляции. По таким же факторам рассчитывается конкурентоспособность других участников рынка и составляется матрица. Анализ факторов конкурентоспособности позволяет поднимать позиции предприятия в отрасли путем улучшения отдельных параметров. Преимущество данной методики заключается в анализе множества факторов конкурентоспособности. Среди недостатков можно назвать субъективность экспертных оценок, сложность получения данных и трудности сопоставления предлагаемых параметров, особенно при оценке машиностроительных предприятий.

А.Е. Дайнеко [10, с. 109] предлагает рассчитывать международную конкурентоспособ-

ность компаний по 4 параметрам: средний уровень конкурентоспособности товара, уровень конкурентоспособности процессов, уровень конкурентоспособности отрасли, уровень конкурентоспособности страны. Каждому параметру придается вес, конкурентоспособность товара оценивается по предложенной формуле, конкурентоспособность отрасли в стране – государственными структурами, конкурентоспособность страны – индексом WEF (The Global Competitiveness Index). Преимуществом данной методики является общая оценка с учетом ситуации в отрасли и в стране. К недостаткам можно отнести субъективность весов каждого параметра и сложность оценки конкурентоспособности процессов (в методике не указано, как их оценивать). Отрасль машиностроения является глобальной, поставщики и покупатели расположены по всему миру, сложно оценить влияние конкурентоспособности страны на конкурентоспособность компаний.

В целом, преимуществом оценочных методов является сравнение компаний по многим параметрам. Недостатком – субъективность оценок. Для машиностроительной отрасли сложность применения оценочных методов заключается в невозможности сравнивать конкурентов из-за недостатка данных по предприятиям и в недостаточности оценки только продукции.

Операционные методы оценивают международную конкурентоспособность компаний на основе показателей их операционной деятельности и экономических (бухгалтерских) данных.

PIMS-анализ (the Profit Impact of Market Strategy) [7] основан на эмпирической модели, учитывающей влияние стратегических (доля рынка, качество товара, вертикальная интеграция) и ситуационных (рост рынка, стадия развития отрасли, интенсивность потоков капитала) факторов на прибыль и конкурентоспособность предприятия. Модель предполагает построение множественной регрессии, показывающей зависимость прибыли от различных факторов, объединенных в 5 групп: рыночные условия, конкурентные позиции, эффективность инвестиций, расходы, изменение положения на рынке. Преимуществом данной

методики является многогранная оценка конкурентоспособности. К недостаткам можно отнести сложность расчетов и невозможность получения данных по конкурентам.

О.Р. Тиссен оценивает конкурентоспособность компаний по 2 параметрам – операционной эффективности и стратегическому позиционированию [11]. Операционная эффективность рассчитывается как соотношение выручки от продаж к себестоимости товара. Стратегическое позиционирование – это доля рынка, которая определяется как соотношение выручки предприятия к объему рынка. Оба этих показателя рассчитываются также по выборке, т.е. как среднеотраслевые для исследуемых предприятий. На основании полученных данных определяется коэффициент конкурентоспособности. Если он выше единицы, то компания обладает высокой конкурентоспособностью, равен единице – средней по отрасли, меньше единицы – низкой конкурентоспособностью. Преимуществом данной методики является оценка конкурентоспособности компаний на основе экономических показателей. К недостаткам можно отнести невозможность получения данных по себестоимости продукции конкурентов.

Д. Воронов [12] развил методику О.Р. Тиссена, предложив математический аппарат для расчета конкурентоспособности нескольких предприятий, но вопрос получения данных о конкурентах остался нерешенным.

В целом, операционные методы оценки конкурентоспособности компаний имеют преимущества в том, что они основаны на конкретных числовых показателях. Недостаток заключается в сложности сбора данных по компаниям-конкурентам, для машиностроительных предприятий это представляет наибольшую проблему из-за закрытости информации по некоторым компаниям.

Обсуждение

На основе анализа известных методов оценки конкурентоспособности компаний получен вывод, что главными их недостатками являются трудность сбора информации по фирмам-конкурентам; сложность достоверно проанализировать причины, по которым фирма-лидер имеет более высокие показатели; невоз-

возможность анализа причин снижения или повышения конкурентоспособности. Многие методы на сегодняшний день уже устарели и являются малоэффективными в условиях нового экономического уклада [3, с. 535]. Для отрасли машиностроения применение изученных методов затруднено закрытостью данных по многим предприятиям, выпускающим наряду с гражданской еще и военную продукцию. Конкурируя на одном рынке, производители машин и оборудования часто занимают определенную нишу, что также затрудняет их сравнение с конкурентами, а также представляет сложность ввиду ограниченности объема занятой ниши. Ни один рассматриваемый метод не учитывает цифровизацию, затрагивающую на современном этапе все сферы деятельности машиностроительного предприятия и являющуюся важным фактором конкурентоспособности компании. Кроме того, проанализированные методы не рассматривают международный аспект деятельности фирм, что в век глобализации исключать из факторов конкурентоспособности недопустимо. Недостаток информации затрудняет разработку конкурентных стратегий машиностроительных компа-

ний. Все это закладывает вектор для будущей доработки имеющихся или разработки новых методов оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний в современных рыночных условиях.

Заключение

В статье представлена классификация известных методов оценки конкурентоспособности компаний, разделенных на матричные, графические, оценочные и операционные. Проведен анализ каждого метода для отрасли машиностроения и получен вывод, что применение этих методов на практике затруднено невозможностью получения данных из открытых источников и ограничено субъективностью оценок экспертов. Кроме того, предлагаемые для оценки конкурентоспособности компаний параметры не учитывают современные рыночные условия и не покажут реальное положение машиностроительных компаний на рынке. Все это требует доработки известных методов или разработки нового метода оценки конкурентоспособности машиностроительных компаний с учетом особенностей данной отрасли.

Список источников

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 800 с.
2. Фомин В.И., Шепелев Р.Е. Графо-аналитический подход к оценке конкурентоспособности компании на основе оценки конкурентоспособности ее продукции // Инновации. 2018. № 12 (242). С. 93–97.
3. Асаул В.В., Кошеев В.А., Цветков Ю.А. Оценка конкурентоспособности организаций в условиях цифровой экономики // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 1. С. 533–548. doi:10.18334/vines.10.1.100025.
4. Щеглов А.Н., Нуртдинова Э.И. Экспресс-методика оценки конкурентоспособности предприятий // Вестник академии наук РБ. 2013. Т. 18, № 2. С. 23–30.
5. Трунов А.О. Формирование методика оценки конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 24. С. 214–218.
6. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. Москва : Альпина Паблицер, 2016. 947 с.
7. Мринская Е.Н. Оценка международной конкурентоспособности компании в условиях глобализации (на примере ПАО «Аэрофлот») // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). 2017. № 1.
8. Бронникова Е.М., Дымова С.С. Методика SNW-анализа как компонент SWOT-анализа деятельности организации // Бизнес и дизайн ревю. 2020. № 2 (18). URL: <https://obe.ru/journal/vypusk-2020-g-2-18-iyun/bronnikova-e-m-dymova-s-s-metodika-snw-analiza-kak-komponent-swot-analiza-deyatelnosti-organizatsii/> (дата обращения: 14.09.2025).
9. Дорофеева В.В. Методика оценки уровня конкурентоспособности промышленных предприятий // Известия ИГЭА. 2011. № 4 (78). С. 89–94.

10. Международная конкурентоспособность реального сектора экономики Беларуси / А.Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А.Е. Дайнеко. Минск : БНТУ, 2020. 228 с.
11. Милантьев А.В. Сущность и понятие конкурентоспособности // Студенческая наука XXI века : материалы VIII Междунар. студенч. науч.-практ. конф. / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары : ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 204–210.
12. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. URL: <https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml> (дата обращения: 14.09.2025).

References

1. Lambert J.-J. Market-Oriented Management / translated from English by V.B. Kolchanov. St. Petersburg : Peter, 2007. 800 p.
2. Fomin V.I., Shepelev R.E. Graph-Analytical Approach to Assessing the Competitiveness of a Company Based on the Competitiveness of Its Products // Innovations. 2018. No. 12 (242). Pp. 93–97.
3. Asaul V.V., Koscheev V.A., Tsvetkov Yu.A. Assessment of the Competitiveness of Organizations in the Digital Economy // Issues of Innovative Economics. 2020. Vol. 10, No. 1. Pp. 533–548. doi:10.18334/vinec.10.1.100025.
4. Shcheglov A.N., Nurtdinova E.I. Express-methodology for assessing the competitiveness of enterprises // Bulletin of the Academy of Sciences of the Republic of Bashkortostan. 2013. Vol. 18, No. 2. Pp. 23–30.
5. Trunov A.O. Formation of a Methodology for Assessing the Competitiveness of Enterprises in the Machine-Building Complex // Bulletin of Kazan Technological University. 2011. No. 24. Pp. 214–218.
6. Porter M. International Competition: Competitive Advantage of Nations. Moscow : Alpina Publisher, 2016. 947 p.
7. Mrinskaya E.N. Assessment of the company's international competitiveness in the context of globalization (using the example of PJSC Aeroflot) // A-factor: scientific research and development (humanities). 2017. No. 1.
8. Bronnikova E.M., Dymova S.S. SNW-analysis methodology as a component of SWOT-analysis of an organization's activities // Business and Design Review. 2020. No. 2 (18). URL: <https://obe.ru/journal/vypusk-2020-g-2-18-iyun/bronnikova-e-m-dymova-s-s-metodika-snw-analiza-kak-komponent-swtot-analiza-deyatelnosti-organizatsii/> (date of access: 14.09.2025).
9. Dorofeeva V.V. Methodology for Assessing the Competitiveness Level of Industrial Enterprises // Izvestiya IGEA. 2011. No. 4 (78). Pp. 89–94.
10. International Competitiveness of the Real Sector of the Belarusian Economy / A.E. Daineko [et al.] ; under the scientific editorship of A.E. Daineko. Minsk : BNTU, 2020. 228 p.
11. Milantsev A.V. The essence and concept of competitiveness // Student science of the XXI century : materials of the VIII International Student Scientific and Practical Conference / editorial board: O.N. Shirokov [et al.]. Cheboksary : CNS "Interactive Plus", 2016. Pp. 204–210.
12. Voronov D. Assessment and analysis of competitiveness of enterprises. URL: <https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml> (date of request: 14.09.2025).

Информация об авторе

Е.И. Коровина – старший преподаватель кафедры маркетинга и международного менеджмента Уральского государственного экономического университета.

Information about the author

E.I. Korovina – senior lecturer of the Department of Marketing and International Management of the Ural State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 18.09.2025; одобрена после рецензирования 27.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 18.09.2025; approved after reviewing 27.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Научная статья

УДК 336.64

doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-136-147

Оценка качества раскрытия социальных показателей в нефинансовой отчетности российских компаний

Генриэтта Валентиновна Соболева¹, Екатерина Игоревна Зуга²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

¹ g.v.soboleva@spbu.ru

² e.zuga@spbu.ru

Аннотация. В последние годы в России стало уделяться особенно много внимания раскрываемой в отчетности информации о компании. В данном исследовании проведен анализ раскрытия информации о гендерной политике в нефинансовой отчетности российских компаний. Его актуальность объясняется запросом общества на активное участие компании в решении социальных проблем и на улучшение корпоративного управления для целей социальной политики компаний. Целью исследования было определить основные тенденции в раскрытии результатов действий компании в области достижения гендерного равенства на основе анализа ее нефинансовой отчетности и возможность оценки качества социальной политики компаний. Для ее реализации был проведен выборочный анализ нефинансовой отчетности крупнейших компаний по данным ESG-рэнкинга российских компаний за 2023 г., составленного рейтинговой группой RAEX. Результаты позволили сформировать перечень раскрываемых гендерных показателей, выделить из них ключевые, разделить перечень на тематические группы, идентифицировать ряд узких мест при раскрытии информации о гендерной политике компании. Проведенное исследование показало, что многие компании раскрывают информацию по выделенным тематическим группам. Однако широкий круг несовпадающих показателей и отсутствие ясной методики их раскрытия препятствуют оценке качества и эффективности социальной политики компании в контексте достижения существующих целей общественного развития. Результаты исследования свидетельствуют о необходимости выработки унифицированных рекомендаций по раскрытию гендерных показателей как с точки зрения их перечня, так и методики их оценки.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, устойчивое развитие, корпоративное управление, социальная ответственность, гендерный разрыв, оплата труда, рейтинги, гендерные показатели

Основные положения:

- ◆ составлен перечень гендерных показателей, наиболее часто раскрываемых в нефинансовой отчетности компаниями с лучшей практикой раскрытия;
- ◆ выделены шесть классификационных групп для объединения гендерных показателей из перечня;
- ◆ определены ключевые гендерные показатели, раскрытие которых в отчетности следовало бы законодательно рекомендовать компаниям.

Для цитирования: Соболева Г.В., Зуга Е.И. Оценка качества раскрытия социальных показателей в нефинансовой отчетности российских компаний // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 136–147. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-136-147.

Original article

Quality assessment of disclosure of social indicators in non-financial reporting of Russian companies

Genrietta V. Soboleva¹, Ekaterina I. Zuga²

^{1,2} St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia

¹ g.v.soboleva@spbu.ru

² e.zuga@spbu.ru

Abstract. In recent years, much attention has been paid to the disclosed information about the company in financial reporting in Russia. This study analyzes the disclosure of information on gender equality policies in non-financial reporting of Russian companies. Its relevance is explained by society's demand for active participation of the company in solving social problems and improving corporate management in terms of corporate social policy. The aim of the study was to identify the main trends in the disclosure of the results of the company's actions in the field of gender equality based on the analysis for its non-financial reporting and assess the possibility of assessing the quality of corporate company's social policy. For its implementation the selective analysis of non-financial reporting of the largest companies was carried out based on the ESG ranking of Russian companies for 2023, prepared by the RAEX rating group. The results allowed compiling a list of disclosed gender indicators, highlight the most important ones, divide the list into thematic groups and identify a number of bottlenecks in the disclosure of information on the company's gender policy. The study found that many companies disclose information on the identified topic groups. However, a large number of different indicators and the lack of a clear methodology for their disclosure make it difficult to assess the quality and effectiveness of the company's social policy with regard to the achievement of existing social development goals. The findings of the study demonstrate that it is necessary to develop uniform recommendations for disclosure of gender-specific indicators, both in terms of the list of indicators and the methodology for their assessment.

Keywords: non-financial reporting, sustainable development, corporate management, social responsibility, gender gap, wage, ratings, gender-specific indicators

Highlights:

- ◆ the study compiled a list of gender indicators that are most frequently disclosed by companies with exemplary disclosure practices in their non-financial reporting;
- ◆ the study identified six classification groups for the combination of gender indicators from the list;
- ◆ the study identified the most important gender indicators that should be required by law to be disclosed in non-financial reporting.

For citation: Soboleva G.V., Zuga E.I. Quality assessment of disclosure of social indicators in non-financial reporting of Russian companies // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 136–147. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-136-147.

Введение

Достижение гендерного равенства в настоящее время признается значимой социальной и экономической задачей, стоящей перед обществом. Данная задача рассматривается как обязательная к решению в российском обществе. Для оценки прогресса в достижении гендерного равенства мировым сообществом используются различные показатели. Одним из наиболее значимых показателей яв-

ляется индекс гендерного разрыва. Этот индекс измеряет разницу в доступе мужчин и женщин к ресурсам и оценивает их возможности в таких областях, как образование, здоровье, экономика и политика. Россия в свое время являлась лидером в вопросах по обеспечению женского равноправия и возможностей для реализации творческого и рабочего потенциала женщин. Но в настоящее время, несмотря на в целом хорошие показатели,

наблюдается тенденция к их снижению. В 2022 г. Россия заняла 81-е место из 146 стран, что указывает на значительный разрыв между мужчинами и женщинами в оплате труда, недостаточное представительство женщин на руководящих должностях, сегрегацию по отраслям экономики – женщины чаще работают в низкооплачиваемых секторах. Очевидно, что необходимы дальнейшие усилия для улучшения ситуации [1].

Для эффективного решения вопросов гендерного равенства в экономической сфере важна, с одной стороны, позиция государства, а с другой – гендерная политика, проводимая компаниями. Роль государства будет определяться формулированием законодательных требований, формированием стимулов и осуществлением контрольных действий. Все это должно направлять компании к социализации их политики и обеспечивать эффективный контроль подлинности заявляемых компаниями мер. Поскольку именно социализация деятельности компании может обеспечить достижение целей устойчивого развития в целом и цели № 5 «Гендерное равенство» в частности [2–4].

Мировой опыт показывает, что вне зависимости от модели экономики исключительно законодательных усилий государства недостаточно для достижения гендерной справедливости в области экономики. Пример Великобритании свидетельствует, что, несмотря на введение в 1970-е гг. прогрессивного законодательства, проблема гендерного равенства не была решена. На первом этапе происходили значительные улучшения, далее следовало замедление в динамике значимых показателей и затем наступала стагнация. Все это потребовало дополнительных мер, которые были направлены на активное вовлечение в процесс достижения гендерного равенства коммерческих компаний.

В этих условиях нефинансовая отчетность была определена как потенциальное средство достижения целей в области равенства, поскольку «только то, что измеряется, можно контролировать» [5].

Исследователи единодушны в том, что причиной, лежащей в основе того, что компании начали добровольно обсуждать и решать гендерные вопросы, является запрос со стороны

общества и его требование об улучшении социальной корпоративной репутации.

Однако обзор исследований, сделанный García-Sánchez по данной проблеме, показал, что до середины 2010-х гг. немногие исследователи в области учета рассматривали вопросы раскрытия компаниями информации о гендерном равенстве [6].

Далее количество исследований в мировой научной практике возрастает. Ученые сосредотачивают внимание на следующих ключевых аспектах: что является причиной, побуждающей компании раскрывать информацию, какие показатели деятельности компании связаны с качеством раскрытия информации и каково значение для общества раскрытия гендерной информации в отчетности [7–11].

Выводы, сделанные исследователями, показывают, что наиболее значимыми факторами являются, во-первых, конкурентная среда и поведение конкурентов [12–14], во-вторых, усилия международных организаций и государства. Именно в результате растущего внимания компаниям пришлось работать над улучшением корпоративного гендерного равенства, активно демонстрируя свои успехи [15; 16].

С точки зрения общественной значимости раскрытие информации в отчетности стимулирует компании к активизации своей деятельности. Однако для достижения этого эффекта необходимо, чтобы общество выдвигало требования к полному и детализированному раскрытию информации и обеспечивало возможность проверки представленных данных.

Российские исследователи полагают, что хотя в Российской Федерации приняты законодательные акты, направленные на обеспечение гендерного равенства и предотвращение дискриминации женщин в общественной и экономической сферах, тем не менее компании играют ключевую роль в данном вопросе, поскольку они являются основными генераторами экономических условий, влияющих на социальное равенство женщин. Компании также создают необходимые условия для накопления социального капитала женщинами, наличие которого является условием успешной самореализации, в том числе в экономической жизни общества [17; 18].

В нашей стране отсутствуют действенные конкурентные условия в корпоративной среде, которые могут оказывать значительное влияние на гендерную политику компаний. Кроме того, наблюдается проблема недостаточного государственного участия в формировании правил по раскрытию гендерной информации бизнес-единицами. Регулирование со стороны государства определяется незначительным набором документов: приказом Минэкономразвития России от 01.11.2023 № 764 «Об утверждении методических рекомендаций по подготовке отчетности об устойчивом развитии», информационным письмом Банка России от 12.07.2021 № ИН-06-28/49 «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ» и распоряжением Правительства РФ от 05.05.2017 № 876-р «О Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации».

Перечисленные выше документы не содержат конкретных методик, а имеют рекомендательные ссылки, отсылающие к приказу Росстата от 29.07.2022 № 532 «Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за численностью, условиями и оплатой труда работников, потребностью организаций в работниках по профессиональным группам, составом кадров государственной гражданской и муниципальной службы». Таким образом, в настоящее время отсутствует единый подход к представлению информации в нефинансовой отчетности.

Наибольшее количество рекомендаций по раскрытию содержится в указанном информационном письме Банка России, которое ориентируется на международные стандарты GRI (Global Reporting Initiative). Следовательно, даже согласно правилам, содержащимся в регулирующих документах, значительное влияние на практику раскрытия информации российскими компаниями оказывают международные стандарты. Около 40% компаний используют стандарты GRI и 13% – SASB Standards [19]. В дальнейшем влияние GRI-стандартов, вероятно, будет увеличиваться. Со-

гласно опросам, на них планируют опираться 70% компаний [20].

GRI-стандарты (401–406) требуют раскрывать общее количество сотрудников, количество постоянных и временных сотрудников, общее количество и процент новых работников, темп текучести кадров, общее количество работников, имевших право на отпуск по уходу за ребенком, взявших отпуск по уходу за ребенком, вернувшихся на работу после отпуска, соотношение базовой заработной платы и вознаграждения женщин и мужчин для каждой категории работников, процентную долю женщин в органах управления организации, оценку результатов деятельности работников и карьерного роста с разбиением по полу. Однако организации имеют право самостоятельно выбирать, какие конкретные аспекты их гендерной политики будут раскрыты в соответствии с GRI-стандартами. Это может привести к различиям в уровне детализации и полноты раскрытия информации, что затрудняет сопоставимость данных и снижает эффективность применения этих стандартов для оценки гендерного равенства на уровне отдельных компаний и в целом в отрасли.

Базовая гипотеза исследования предполагает, что компании в своей отчетности применяют разные практики и методы раскрытия информации по вопросам гендерной политики.

Цель данного исследования – определить основные направления гендерной политики, раскрываемые российскими компаниями на основании нефинансовой отчетности, и проанализировать возможность оценки эффективности инструментов гендерной политики российских компаний.

Методы

Для реализации цели исследования был проведен анализ показателей гендерной политики компаний на основании мониторинга их нефинансовой отчетности. Была сформирована выборочная совокупность из списка компаний, входящих в ESG-рейтинг. В настоящее время существует более 500 различных ESG-рейтингов [21]. Их условно можно подразделить на 3 группы: провайдеры данных, комплексные ESG-рейтинги, специализированные

рейтинги [22]. Первые собирают и транслируют ESG-показатели из отчетности компаний. Вторые имеют собственные методики оценки ESG-показателей компаний. Третьи специализируются на оценках отдельных ESG-аспектов.

В нашем исследовании использовался ESG-рэнкинг российских компаний 2023 г., который следует отнести ко второй группе. Он составляется рейтинговой группой RAEX. Источниками при его составлении служат анкета по форме агентства, отчетность компании, информация из СМИ, веб-сайт компании и др. Социальный рейтинг оценивает подверженность компании социальным рискам и способы нивелирования данных рисков и состоит из 4 факторов: человеческий капитал, корпоративная социальная ответственность, общие риски, портфель социальных активов. Данный рейтинг представляется релевантным для исследования, поскольку для оценки разнообразия и инклюзивности применяют следующие индикаторы:

- ◆ компания регулярно отчитывается о показателях разнообразия и инклюзивности сотрудников (разбивка по признакам: пол, возраст, представители местного населения, сотрудники с ограниченными возможностями);

- ◆ доля женщин в структуре персонала компании находится на уровне не ниже среднеотраслевого [23].

Корпоративную социальную ответственность оценивают в том числе по следующим индикаторам:

- ◆ в компании действует политика по правам человека;

- ◆ политика отражает приверженность компании предотвращению дискриминации;

- ◆ политика отражает приверженность предотвращению неравной оплаты труда за равный труд и т.д. [23].

В исследовании рассматривался не итоговый сводный рейтинг, а с учетом цели исследования – только социальный рейтинг, который включает 2 параметра – S rank (место компании по данному показателю) и S-рейтинг (рейтинговый диапазон от AAA «наивысший уровень» до С «самый низкий уровень») (табл. 1).

В выборку попали 18 компаний, имеющие S-рейтинг – A-рейтингового диапазона. A-рейтинговый диапазон свидетельствует о том, что управление ESG-рисками и возможностями находится на высоком уровне, компания может улучшить ESG-оценку, реализуя дополнительные незначительные меры, внедряя инновации в сфере ESG. Наивысший рейтинг AAA

Таблица 1

Распределение компаний по рейтинговым диапазонам*

| Рейтинговый диапазон | AA | A | BBB | BB | B | CCC | CC | C |
|----------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Количество компаний | 2 | 16 | 17 | 22 | 28 | 35 | 31 | 9 |
| Доля компаний, % | 1,25 | 10,00 | 10,63 | 13,75 | 17,50 | 21,88 | 19,38 | 5,63 |

* Составлено по: ESG-рэнкинг российских компаний (апрель 2023 года). URL: https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2023.4/ (дата обращения: 09.10.2024).

Таблица 2

Распределение компаний A-рейтингового диапазона по отраслям*

| Количество компаний | Отрасль | Количество отраслей | Всего компаний |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|
| 4 | Интегрированные нефтегазовые компании | 1 | 4 |
| 3 | Черная металлургия | 1 | 3 |
| 2 | Агрохимикаты, драгоценные металлы, электроэнергетика | 3 | 6 |
| 1 | Банки, беспроводные телекоммуникационные услуги, добыча прочих полезных ископаемых, производство алюминия, программное обеспечение и услуги | 5 | 5 |

* Составлено по: ESG-рэнкинг российских компаний (апрель 2023 года). URL: https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2023.4/ (дата обращения: 09.10.2024).

не был присвоен ни одной компании. Две компании получили рейтинг АА – «очень высокий уровень»: Уралкалий и НЛМК. Остальные 16 компаний обладали рейтингом А – «высокий уровень». Отраслевая принадлежность компаний, которые попали в выборку, представлена в табл. 2.

Результаты

Анализ нефинансовой отчетности выбранных компаний позволил составить перечень из более чем 80 показателей. Такое разнообразие показателей и отсутствие единого подхода к их раскрытию касается в целом нефинансовой отчетности и фиксируется многими исследователями, в частности [24].

Выделенные показатели представлены двумя видами – количественными и качественными. В совокупности они достаточно полно могли бы характеризовать гендерную политику компании. Однако каждая компания применяет свой уникальный набор показателей, что значительно снижает потенциал сопоставимости.

Представленные в отчетности показатели для качественной интерпретации были упорядочены по следующим группам:

- ◆ общие положения гендерной политики компании;
- ◆ гендерная структура компании;
- ◆ наем женщин;
- ◆ условия труда женщин;
- ◆ обучение женщин;
- ◆ оплата труда женщин.

Раскрытые показатели позволяют убедиться в выполнении социальных обязанностей компаниями. Однако в настоящее время существуют значительные проблемы с качеством раскрытия информации [24].

Для оценки качества представления гендерной информации был проведен анализ отдельных показателей, входящих в каждую из вышеперечисленных групп. Одним из ключевых показателей первой группы «Общие положения гендерной политики компании» является декларация об отсутствии дискриминации или гендерном равенстве. Часто это отсылка компаний к одной из целей повестки дня в области устойчивого развития – № 5 «Обеспече-

ние гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек».

Вторая группа показателей характеризует гендерную структуру компании. В данной группе единственный показатель согласно выборочному обследованию, который был раскрыт всеми компаниями, – это доля женщин в общей численности персонала. Важной характеристикой данного показателя является то, что очевиден порядок его расчета: 70% компаний раскрывают показатель доли женщин в руководстве, который нельзя назвать ясным с позиции его оценки. Кроме того, в нефинансовой отчетности компаний встречаются такие его условные «разновидности», как доля женщин-руководителей производственных/непроизводственных, доля женщин на младших руководящих должностях, доля женщин-руководителей среднего звена, доля женщин на должностях высшего руководства и т.п. Методика расчета очевидно разная, а значит, сопоставлять компании по данному показателю невозможно. Все усложняется еще и тем, что корректнее сопоставлять компании одной отрасли, поскольку отрасли можно условно разделить на «мужские» и «женские», где традиционно преобладают либо мужчины, либо женщины соответственно. В этой же группе еще один важный показатель – это доля женщин в составе совета директоров, раскрываемый более чем половиной компаний из выборки. В отношении данного показателя также существуют некоторые сложности, но несколько иного характера. Компании раскрывают его по-разному: 1) только в относительном выражении – доля женщин в совете директоров; 2) только в абсолютном выражении – количество женщин в совете директоров (очевидно, что долю можно рассчитать, но это требует некоторых дополнительных усилий); 3) и количество, и долю женщин в совете директоров одновременно, что является наиболее предпочтительным вариантом, позволяющим оперативно делать наиболее корректные выводы о ситуации в компании.

В третьей группе показателей – наем женщин – наиболее часто встречаются 2 показателя: доля принятых на работу женщин и их количество. Данные показатели раскрывают бо-

лее половины компаний из выборки. Чаще раскрывают оба, но встречаются компании, которые включают только один из двух, чаще – количество. В данном случае оценка показателя в количественном выражении создает сложности по сопоставлению компаний. Привлекают внимание следующие показатели из данной группы: доля женщин по типу занятости и доля женщин по договору о найме. Согласно первому выделяют женщин, кого принимают на полный рабочий день и неполный. Согласно второму показателю выделяют женщин, с которыми заключают срочный и бессрочный трудовой договор. О сопоставимости показателей говорить невозможно, поскольку раскрываются данные показатели как в относительном, так и в абсолютном выражении по решению компании. Также в нефинансовой отчетности отдельных компаний встречается такой показатель, как текучесть кадров (женщины). На наш взгляд, данный показатель содержательно характеризует положение женщин в компании в целом, насколько комфортно им трудиться, достаточен ли уровень заработной платы и т.п., но его раскрывают менее четверти компаний.

Четвертая группа показателей характеризует условия труда женщин. Самым часто раскрываемым показателем данной группы является отпуск по уходу за ребенком. В данном случае компании информируют, сколько женщин (а также мужчин) уходят в отпуск по уходу, либо в относительном, либо в абсолютном выражении. Остальные показатели данной группы скорее уникальны – часто раскрываются только 1–3 компаниями, хотя имеют достаточно важное социальное значение, например, количество работников с ограниченными возможностями, травматизм, профессиональные заболевания и др.

Пятая группа показателей – обучение женщин – включает почти 20 показателей, но

большая часть раскрывается не более чем 1–3 компаниями за исключением показателя количества часов обучения в расчете на одного сотрудника (женщину). Эта информация показывается часто, но не всегда в разбивке по полу. Дважды в нефинансовую отчетность был включен объем инвестиций в обучение одного сотрудника (в год). Такой формат раскрытия не позволяет оценить компетентностную направленность образования. Нет возможности определить, формируют ли компании необходимые навыки социального лидерства у женщин, что, как показывают исследования, является одной из самых важных составляющих в обеспечении гендерного равенства. Возможно, компаниям следует больше внимания обращать на данный показатель и информировать стейкхолдеров, поскольку он, вместе с остальными, характеризует ответственное отношение компании к развитию женского персонала [25; 26].

В шестой группе показателей – оплата труда женщин – наиболее часто раскрываемыми показателями являются отношение заработной платы женщин в компании и минимальной заработной платы в регионе, гендерный разрыв в оплате труда. Первый из двух дает некий ориентир о качестве жизни женщин. Второй характеризует разницу в оплате труда женщин и мужчин. Показатели в разных компаниях различаются в разы, что, возможно, свидетельствует о разных подходах к их оценке. Данный показатель релевантен для анализа положения женщин в компании и верификации равной оплаты за равный труд, которая, как правило, декларируется компаниями в отчетности. Весьма интересен тот факт, что крайне редко раскрывается величина заработной платы женщин. Величину средней заработной платы можно увидеть в нефинансовой отчетности компаний, но, как правило, без разбивки по полу.

Таблица 3

Количество гендерных показателей, раскрытых в нефинансовой отчетности компаний

| Место компании в рейтинге | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
|----------------------------------|---|----|---|---|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Количество раскрытых показателей | 4 | 19 | 8 | 8 | 16 | 11 | 17 | 18 | 9 | 17 | 19 | 20 | 11 | 21 | 19 | 24 | 7 | 10 |

Разные компании из выборки раскрывают разный «набор» показателей. В нефинансовой отчетности можно обнаружить от 4 до 24 показателей, а в среднем раскрывается 14 показателей.

Гендерные показатели встречаются не только в разделе S (социальный), но и G (корпоративное управление). В то же время в раздел S (социальный) входят и другие, помимо гендерных, показатели. Возможно, этим объясняется отсутствие очевидной взаимосвязи места компании в рейтинге по S и количества гендерных показателей, раскрытых ею в нефинансовой отчетности (табл. 3).

Обсуждение

Проведенное исследование позволило выделить ключевые показатели, которые раскрываются компаниями в нефинансовой отчетности (табл. 4).

Наиболее часто раскрываются гендерные показатели, характеризующие гендерную структуру персонала компании и наем персонала. Показатели, которые не отражены в табл. 4, раскрыты в нефинансовой отчетности 4 и менее компаний, что зачастую не снижает их значимости, но характеризует необязательное отношение компаний к их раскрытию. В то же время показатели, касающиеся разрывов в заработной плате, одного из важнейших по-

казателей в сфере гендерного равенства, раскрывает только 27% компаний. Причем методика формирования данных для оценки показателя неясна, а формат представления носит уникальный характер. Это препятствует возможности полноценно оценить усилия компаний, достигнутые ими результаты и проводить необходимые сравнения.

Согласно зарубежным исследованиям, прибыльность и размер фирмы не влияют на качество раскрытия информации о женщинах в отчете об устойчивом развитии компании, а важным фактором является их отраслевая принадлежность [27]. Для России тоже важно проанализировать взаимосвязь между качеством раскрытия данных в отчетности и отраслевой принадлежностью компаний.

Если мы хотим видеть эффективную гендерную политику российских компаний, то необходимо создавать стимулы как экономического, так и социального характера. При этом значимость отчетности компании огромна. Исследователи полагают, что требования по прозрачности по отношению к компании обеспечивают не только экономические, но и социальные сдвиги в общественном развитии и позволяют государству обеспечивать сокращение неравенства, справедливое вознаграждение как мужчин, так и женщин [28].

Таблица 4

Гендерные показатели, наиболее часто раскрываемые в нефинансовой отчетности компаний

| Группа показателей | Показатель в нефинансовой отчетности | Доля компаний, % |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Общие положения гендерной политики | Декларация об отсутствии дискриминации или гендерном равенстве | 77,7 |
| Гендерная структура компании | Доля женщин в общей численности персонала | 100,0 |
| | Доля женщин в руководстве | 72,2 |
| | Доля женщин среди рабочих | 38,9 |
| | Количество женщин в совете директоров | 61,1 |
| | Доля женщин в составе совета директоров | 55,6 |
| Наем | Принято на работу женщин | 55,6 |
| | Количество принятых женщин | 55,6 |
| | Доля женщин по договору о найме | 38,9 |
| | Текущая численность кадров (женщины) | 38,9 |
| Условия труда | Отпуск по уходу за ребенком | 33,3 |
| | Доля сотрудников, вернувшихся на работу после отпуска по уходу за ребенком | 27,8 |
| Обучение | Количество часов обучения в расчете на одного сотрудника-женщину | 38,9 |
| Оплата труда | Отношение заработной платы женщин в компании и минимальной заработной платы в регионе | 27,8 |
| | Гендерный разрыв в оплате труда | 27,8 |

Заключение

В результате исследования можно утверждать, что компании: не применяют единый подход к раскрытию факторов, описывающих их гендерную политику; используют различающиеся показатели, характеризующие одни и те же аспекты гендерной политики; не раскрывают методику формирования показателей; имеют самостоятельные методологические подходы к интерпретации показателей. В анализируемую выборку были отобраны ведущие компании А-диапазона социального рейтинга, поэтому необходимо продолжение исследования в части изучения ситуации в компаниях В- и С-рейтингового диапазона.

На основании проведенного исследования можно заключить, что выдвинутая гипотеза относительно состояния нефинансовой отчетности в Российской Федерации подтверждается эмпирическими данными. С одной стороны, наблюдается тенденция к постепенной стандартизации данных в отчетности [24; 29; 30], с другой – полученные результаты свидетельствуют о сложности в оценке и сопоставлении элементов гендерной политики компаний.

Для обеспечения информационной прозрачности требуется разработка более структурированных и унифицированных руководящих принципов в области гендерной политики, устанавливаемых на государственном уровне.

Список источников

1. Global Gender Gap Report 2022 / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-gender-gap-report-2022/> (дата обращения: 09.10.2024).
2. Перская В.В., Огрызов А.А., Зверева А.Д. Стратегии ESG и социализация деятельности компаний в современных условиях (зарубежный опыт) // Социально-трудовые исследования. 2022. № 48 (3). С. 46–55.
3. Campbell-Wray J., Durham N. Fostering employee and community engagement through diversity, equity, and inclusion strategic goals // The APPEA Journal. 2022. No. 62 (2). Pp. S230–S233.
4. Коростылева Н.Н. Формирование гендерной экосистемы современной организации: тенденции и перспективы // Женщина в российском обществе. 2019. № 3. С. 27–39.
5. Grosser K., Moon J. Developments in company reporting on workplace gender equality? A corporate social responsibility perspective // Accounting forum. 2008. No. 32 (3). Pp. 179–198.
6. García-Sánchez I.M., Minutiello V., Tettamanzi P. Gender disclosure: the impact of peer behaviour and the firm's equality policies // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. 2022. No. 29 (2). Pp. 385–405.
7. Gender diversity in the non-financial reporting of Italian banks / E. Atripaldi, N. Gila, A. Musco, U. Sauwervald // Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers). 2022. Vol. 671. Pp. 1–28.
8. Cosentino A., Venuti M. The issue of gender inequalities in the non-financial statements. An empirical analysis // When the Crisis Becomes an Opportunity / P. Paoloni, R. Lombardi (eds). Cham : Springer, 2023. (SIDREA Series in Accounting and Business Administration). doi:10.1007/978-3-031-21932-0_13.
9. Ferraro O., Cristiano E. Investigating the quality of gender equality non-financial information disclosed in the cooperative credit sector: a case study // Journal of Risk and Financial Management. 2022. No. 15 (12). doi:10.3390/jrfm15120595.
10. Escamilla-Solano S., Paule-Vianez J., Blanco-Gonzalez A. Disclosure of gender policies: do they affect business performance? // Heliyon. 2022. No. 8. Pp. 1–8.
11. Miccini R. Non-financial disclosure and women on board: is a mandatory approach on gender quotas effective to increase communication quality? // Financial Reporting. 2021. No. 2. Pp. 45–79. doi:10.3280/FR2021-002002.
12. Gordon E.A., Hsu H.T., Huang H. Peer R&D disclosure and corporate innovation: evidence from American depository receipt firms // Advances in Accounting. 2020. No. 49.
13. Foucault T., Fresard L. Learning from peers' stock prices and corporate investment // Journal of Financial Economics. 2014. No. 111 (3). Pp. 554–577. doi:10.1016/j.jfineco.2013.11.006.
14. Technological peer pressure and product disclosure / S.S. Cao, G. Ma, J.W. Tucker, C. Wan // The Accounting Review. 2018. No. 93 (6). Pp. 95–126. doi:10.2308/accr-52056.

15. Buertey S. Board gender diversity and corporate social responsibility assurance: the moderating effect of ownership concentration // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2021. No. 28 (6). Pp. 1579–1590. doi:10.1002/csr.2121.
16. Provasi R., Harasheh M. Gender diversity and corporate performance: emphasis on sustainability performance // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2021. No. 28 (1). Pp. 127–137. doi:10.1002/csr.2037.
17. Дубровин И.А. Проблемы формирования нефинансовой отчетности // *Аудит*. 2021. № 10. С. 9–13.
18. Зиброва Е.А. Учет приоритетов гендерной политики и целей в области ESG в нефинансовых отчетах публичных российских компаний // *Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение»*. 2022. № 1. С. 372–382. doi:10.28995/2073-6401-2022-1-372-382.
19. Атлас нефинансовой отчетности России : аналитический доклад по результатам исследования / Пачоли консалтинг ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Москва, 2024. URL: <https://esg-disclosure.ru/upload/iblock/ad6/nw690lal2q8blin94wl4cr1ichnplccv.pdf> (дата обращения: 09.10.2024).
20. Нефинансовая отчетность российского бизнеса: итоги 2023 года и ожидания на 2024 год. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/2756/> (дата обращения: 09.10.2024).
21. Лукина Ю.А., Черная С.Н. ESG-фактор в оценке стоимости российских быстрорастущих компаний // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2024. № 7 (237). С. 85–94.
22. ESG-рейтинги и как они работают / PWC. URL: <https://www.pwc.com/kz/ru/esg-rating.html> (дата обращения: 09.10.2024).
23. ESG-рэнкинг российских компаний (апрель 2023 года). URL: https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2023 (дата обращения: 09.10.2024).
24. Каратущенко Д.В. Состояние нефинансовой отчетности в России // *Экономика и Индустрия 5.0 в условиях новой реальности (ИНПРОМ–2022)*. 2022. С. 528–531.
25. Методика оценки структурных гендерных барьеров в организации: разработка и оценка психометрических свойств / О.Е. Гунделах, С.Д. Гуриева, Т.В. Казанцева, Л.В. Марарица // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Психология*. 2023. № 13 (1). С. 95–112.
26. Соболева Г.В., Зуга Е.И. Формирование социального капитала у работников компании // *Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право»*. 2024. № 34 (3). С. 467–473.
27. Wahyuningrum I.F.S., Oktavilia S., Utami S. The effect of company characteristics and gender diversity on disclosures related to sustainable development goals // *Sustainability*. 2022. No. 14 (20).
28. Are cultural values sufficient to improve stakeholder engagement human and labour rights issues? / M. Cubilla-Montilla, A.B. Nieto-Librero, M.P. Galindo-Villard [et al.] // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2019. No. 26 (4). Pp. 938–955. doi:10.1002/csr.1733.
29. Информационно-аналитическое обеспечение управления социально-экономическим и экологическим развитием экономических субъектов / под ред. О.В. Ефимовой [и др.]. Москва : Русайнс, 2021.
30. Шешукова Т.Г., Котова К.Ю., Шакирова Н.Н. Нефинансовая отчетность: содержание и анализ показателей // *Modern Economy Success*. 2023. № 2. С. 69–81.

References

1. Global Gender Gap Report 2022 / World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-gender-gap-report-2022/> (date of access: 09.10.2024).
2. Perskaya V.V., Ogryzov A.A., Zvereva A.D. ESG strategies and socialization of companies' activities in modern conditions (foreign experience) // *Social and labor research*. 2022. No. 48 (3). Pp. 46–55.
3. Campbell-Wray J., Durham N. Fostering employee and community engagement through diversity, equity, and inclusion strategic goals // *The APPEA Journal*. 2022. No. 62 (2). Pp. S230–S233.
4. Korostyleva N.N. Formation of a gender ecosystem of a modern organization: trends and prospects // *Woman in Russian society*. 2019. No. 3. Pp. 27–39.
5. Grosser K., Moon J. Developments in company reporting on workplace gender equality? A corporate social responsibility perspective // *Accounting forum*. 2008. No. 32 (3). Pp. 179–198.
6. García-Sánchez I.M., Minutiello V., Tettamanzi P. Gender disclosure: the impact of peer behaviour and the firm's equality policies // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2022. No. 29 (2). Pp. 385–405.
7. Gender diversity in the non-financial reporting of Italian banks / E. Atripaldi, N. Gila, A. Musco, U. Sauwervald // *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*. 2022. Vol. 671. Pp. 1–28.

8. Cosentino A., Venuti M. The issue of gender inequalities in the non-financial statements. An empirical analysis // *When the Crisis Becomes an Opportunity* / P. Paoloni, R. Lombardi (eds). Cham : Springer, 2023. (SIDREA Series in Accounting and Business Administration). doi:10.1007/978-3-031-21932-0_13.
9. Ferraro O., Cristiano E. Investigating the quality of gender equality non-financial information disclosed in the cooperative credit sector: a case study // *Journal of Risk and Financial Management*. 2022. No. 15 (12). doi:10.3390/jrfm15120595.
10. Escamilla-Solano S., Paule-Vianez J., Blanco-Gonzalez A. Disclosure of gender policies: do they affect business performance? // *Heliyon*. 2022. No. 8. Pp. 1–8.
11. Miccini R. Non-financial disclosure and women on board: is a mandatory approach on gender quotas effective to increase communication quality? // *Financial Reporting*. 2021. No. 2. Pp. 45–79. doi:10.3280/FR2021-002002.
12. Gordon E.A., Hsu H.T., Huang H. Peer R&D disclosure and corporate innovation: evidence from American depositary receipt firms // *Advances in Accounting*. 2020. No. 49.
13. Foucault T., Fresard L. Learning from peers' stock prices and corporate investment // *Journal of Financial Economics*. 2014. No. 111 (3). Pp. 554–577. doi:10.1016/j.jfineco.2013.11.006.
14. Technological peer pressure and product disclosure / S.S. Cao, G. Ma, J.W. Tucker, C. Wan // *The Accounting Review*. 2018. No. 93 (6). Pp. 95–126. doi:10.2308/accr-52056.
15. Buertey S. Board gender diversity and corporate social responsibility assurance: the moderating effect of ownership concentration // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2021. No. 28 (6). Pp. 1579–1590. doi:10.1002/csr.2121.
16. Provasi R., Harasheh M. Gender diversity and corporate performance: emphasis on sustainability performance // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2021. No. 28 (1). Pp. 127–137. doi:10.1002/csr.2037.
17. Dubrovin I.A. Problems of formation of non-financial reporting // *Audit*. 2021. No. 10. Pp. 9–13.
18. Zibrova E.A. Priorities of gender policies and ESG targets in Russian public companies' non-financial reports // *RSUH/RGGU bulletin. Series "Philosophy. Social Studies. Art Studies"*. 2022. No. 1. Pp. 372–382. doi:10.28995/2073-6401-2022-1-372-382.
19. Atlas of Non-Financial Reporting in Russia : an analytical report based on research results / Pacioli Consulting ; Lomonosov Moscow State University. Moscow, 2024. URL: <https://esg-disclosure.ru/upload/iblock/ad6/nw690lal2q8blin94wl4cr1ichnplccv.pdf> (date of access: 09.10.2024).
20. Non-financial reporting of Russian businesses: 2023 results and 2024 expectations. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/2756/> (date of access: 09.10.2024).
21. Lukina Yu.A., Chernaya S.N. ESG factor in assessing the value of Russian rapid growth companies // *Vestnik of Samara State University of Economics*. 2024. No. 7 (237). Pp. 85–94.
22. ESG ratings and how they work / PWC. URL: <https://www.pwc.com/kz/ru/esg-rating.html> (date of access: 09.10.2024).
23. ESG ranking of Russian companies (April 2023). URL: https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2023 (date of access: 09.10.2024).
24. Karatushchenko D.V. The state of non-financial reporting in Russia // *Economy and Industry 5.0 in the context of the new reality (INPROM-2022)*. 2022. Pp. 528–531.
25. Methodology for assessing structural gender barriers in an organization: development and evaluation of psychometric properties / O.E. Gundelakh, S.D. Gurieva, T.V. Kazantseva, L.V. Mararitsa // *Bulletin of St. Petersburg University. Psychology*. 2023. No. 13 (1). Pp. 95–112.
26. Soboleva G.V., Zuga E.I. Formation of social capital among company employees // *Bulletin of Udmurt University. Series "Economics and Law"*. 2024. No. 34 (3). Pp. 467–473.
27. Wahyuningrum I.F.S., Oktavilia S., Utami S. The effect of company characteristics and gender diversity on disclosures related to sustainable development goals // *Sustainability*. 2022. No. 14 (20).
28. Are cultural values sufficient to improve stakeholder engagement human and labour rights issues? / M. Cubilla-Montilla, A.B. Nieto-Librero, M.P. Galindo-Villard [et al.] // *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2019. No. 26 (4). Pp. 938–955. doi:10.1002/csr.1733.
29. Information and analytical support for managing the socio-economic and environmental development of economic entities / ed. by O.V. Efimova [et al.]. Moscow : Rusains, 2021.
30. Sheshukova T.G., Kotova K.Yu., Shakirova N.N. Non-financial reporting: content and analysis of indicators // *Modern Economy Success*. 2023. No. 2. Pp. 69–81.

Информация об авторах

Г.В. Соболева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета;

Е.И. Зуга – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета.

Information about the authors

G.V. Soboleva – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Statistics, Accounting and Auditing of the St. Petersburg State University;

E.I. Zuga – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Statistics, Accounting and Auditing of the St. Petersburg State University.

Статья поступила в редакцию 07.06.2025; одобрена после рецензирования 26.10.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 07.06.2025; approved after reviewing 26.10.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Научная статья
УДК 334.021:339.94
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-148-155

Анализ возможностей для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли

Дарья Вячеславовна Харитоновна

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия, darja.july@bk.ru

Аннотация. В данном исследовании преследуется цель проанализировать состояние международного сотрудничества в аэрокосмической сфере, оценив его особенности, проблемы и успехи. Особое внимание уделяется основным тенденциям и факторам, влияющим на взаимодействие стран в этой области. Важно определить направления для дальнейшего развития сотрудничества, чтобы решать задачи, такие как освоение космоса, мониторинг окружающей среды и создание новых технологий. В работе использованы методы анализа и сопоставления, включая PEST-анализ для оценки внешних факторов. На основе полученных данных проведен SWOT-анализ, выявивший возможности и риски. Сопоставление сильных и слабых сторон с внешними факторами позволило сформировать корреляционную матрицу, на основе которой предложены направления развития международного сотрудничества в аэрокосмической сфере. Международное сотрудничество в аэрокосмической сфере позволяет объединять ресурсы, ускорять научный прогресс и снижать затраты на крупные проекты. Теоретическая ценность работы заключается в том, что результаты анализа позволяют оценить состояние отрасли и выделить проблемные моменты для будущих исследований. Практическая ценность состоит в выявлении перспективных направлений развития международного сотрудничества в аэрокосмической сфере, которые можно применить на практике.

Ключевые слова: международное сотрудничество, аэрокосмическая отрасль, анализ, направления развития, потенциал для развития

Основные положения:

- ◆ международное сотрудничество в аэрокосмической сфере играет важную роль в решении глобальных проблем, таких как освоение космоса, экологический мониторинг и технологические улучшения. Оно позволяет объединять ресурсы, сокращать расходы и ускорять развитие науки и техники;
- ◆ на международное сотрудничество в аэрокосмической сфере влияют разные внешние факторы, включая геополитику, экономику, международные соглашения, технологические достижения и социальные тенденции. При планировании совместных проектов необходимо учитывать эти факторы;
- ◆ развитие сотрудничества может идти по пути расширения круга партнеров, привлечения частных инвестиций, коммерциализации отрасли, модернизации инфраструктуры, внедрения цифровых технологий, а также развития космического туризма и добычи ресурсов на астероидах.

Для цитирования: Харитоновна Д.В. Анализ возможностей для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 148–155. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-148-155.

Original article

Analysis of opportunities for the development of international cooperation in the aerospace industry

Daria V. Kharitonova

Samara State University of Economics, Samara, Russia, daria.july@bk.ru

Abstract. This study aims to analyze the state of international cooperation in the aerospace field, assessing its features, problems and successes. Special attention is paid to the main trends and factors influencing the interaction of countries in this area. It is important to identify areas for further development of cooperation in order to solve problems such as space exploration, environmental monitoring and the creation of new technologies. The paper uses methods of analysis and comparison, including PEST analysis to assess external factors. Based on the data obtained, the SWOT analysis was carried out, which revealed the opportunities and risks. The comparison of strengths and weaknesses with external factors allowed forming a correlation matrix, on the basis of which the directions for the development of international cooperation in the aerospace field are proposed. International cooperation in the aerospace field allows pooling resources, accelerating scientific progress and reducing the costs of major projects. The theoretical value of the work lies in the fact that the results of the analysis make it possible to assess the state of the industry and identify problematic issues for future research. The practical value lies in identifying promising areas for the development of international cooperation in the aerospace field that can be applied in practice.

Keywords: international cooperation, aerospace industry, analysis, development directions, potential for development

Highlights:

- ◆ international cooperation in the aerospace field plays an important role in solving global problems such as space exploration, environmental monitoring and technological improvements. It allows pooling resources, reducing costs and accelerating the development of science and technology;
- ◆ international cooperation in the aerospace field is influenced by various external factors, including geopolitics, economics, international agreements, technological advances, and social trends. When planning joint projects, these factors must be taken into account;
- ◆ the development of cooperation can follow the path of expanding the circle of partners, attracting private investment, commercializing the industry, modernizing infrastructure, introducing digital technologies, as well as developing space tourism and mining resources on asteroids.

For citation: Kharitonova D.V. Analysis of opportunities for the development of international cooperation in the aerospace industry // Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 148–155. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-148-155.

Введение

Международное сотрудничество в аэрокосмической отрасли сегодня приобретает особую актуальность в условиях глобальных вызовов, таких как изменение климата, обеспечение безопасности и развитие космической экономики. Современные проекты требуют объединения ресурсов и усилий многих стран для достижения общих целей, например, исследования Луны и Марса, создания глобальных спутниковых систем или разработки технологий многоразовых запусков. Д.Д. Дубо-

вик и А.Н. Городничая отмечают, что на фоне геополитической напряженности и экономической нестабильности изучение направлений сотрудничества позволяет находить новые форматы взаимодействия, включая участие развивающихся стран и частного сектора [1]. Особую важность, по мнению М.А. Глазкова, А.А. Иванова и А.В. Сергеева, приобретает кооперация в области научных исследований, мониторинга Земли и разработки инновационных технологий, таких как искусственный интеллект и автоматизация [2]. Аэрокосмическая

отрасль является драйвером научно-технического прогресса, и ее успех напрямую связан с качеством международных связей, что отражено в работе М.М. Абазалиевой, А.К. Боташевой [3]. Кроме того, усиление сотрудничества способствует развитию образовательных инициатив и подготовке кадров для будущих поколений специалистов.

Таким образом, изучение направлений развития международного сотрудничества становится ключевым для решения текущих и будущих задач глобального масштаба, что находит свое подтверждение в работах Ин Линь, Г.С. Голошумовой [4, с. 228], А.В. Авериной [5], С.А. Назимовой [6], А.С. Качелина [7], И.Г. Дежиной [8], К.В. Бурцева [9].

Все это определяет необходимость выявления потенциальных возможностей для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли.

В рамках данного исследования была поставлена цель проанализировать текущее состояние международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли и выделить основные направления для его развития.

К задачам исследования относится следующее:

- ◆ показать роль международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли;
- ◆ перечислить внешние факторы, оказывающие влияние на отрасль;
- ◆ выделить ключевые сильные и слабые стороны, характеризующие состояние отрасли в настоящее время;
- ◆ на основе полученных данных выделить наиболее перспективные направления для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли.

Методы

В ходе исследования использовались методы анализа и сравнения. Внешние факторы, влияющие на работу отрасли, изучались посредством PEST-анализа. Результаты этих исследований послужили основой для выявления возможностей и угроз при помощи SWOT-анализа. Путем соотнесения сильных и слабых сторон с обнаруженными возможностями и рисками была создана корреляционная матрица SWOT-анализа, итоги которой были систематизированы и предложены в качестве потенциальных направлений для развития международного сотрудничества в аэрокосмической сфере.

| Политические | Экономические |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - геополитическая напряженность, подразумевающая наличие конфликтов и санкций между отдельными странами; | - колебания курса валют, затрудняющее взаимодействие между участниками разных стран в вопросах импорта и экспорта технологий; |
| - наличие международных договоров, регулирующих деятельность государств в космосе; | - глобальная экономическая нестабильность, приводящая к перераспределению доходов и сокращению финансирования аэрокосмических программ; |
| - ограничение странами экспорта технологий для защиты стратегических интересов | - высокая стоимость исследований и разработок в высокотехнологичных отраслях |
| Социальные | Технологические |
| - популяризация космических исследований, приводящая к стимулированию развития международных проектов; | - развитие спутниковых технологий, стимулирующее создание новых проектов; |
| - растущая потребность в развитии кадрового потенциала стимулирует создание и реализацию совместных образовательных программ в аэрокосмической отрасли; | - внедрение передовых технологий автоматизации и ИИ в аэрокосмическую отрасль; |
| - повышение научного интереса молодежи к изучению аэрокосмической отрасли | - современные IT-системы упрощают взаимодействие партнеров и интеграцию сложных проектов |

Рис. 1. PEST-анализ аэрокосмической отрасли

| | Возможности | Угрозы |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> - наличие международных договоров, регулирующих деятельность государств в космосе; - популяризация космических исследований, приводящая к стимулированию развития международных проектов; - растущая потребность в развитии кадрового потенциала стимулирует создание и реализацию совместных образовательных программ в аэрокосмической отрасли; - повышение научного интереса молодежи к изучению аэрокосмической отрасли; - развитие спутниковых технологий, стимулирующее создание новых проектов; - внедрение передовых технологий автоматизации и ИИ в аэрокосмическую отрасль; - современные IT-системы упрощают взаимодействие партнеров и интеграцию сложных проектов | <ul style="list-style-type: none"> - геополитическая напряженность, подразумевающая наличие конфликтов и санкций между отдельными странами; - колебания курса валют, затрудняющее взаимодействие между участниками разных стран в вопросах импорта и экспорта технологий; - глобальная экономическая нестабильность, приводящая к перераспределению доходов и сокращению финансирования аэрокосмических программ; - ограничение странами экспорта технологий для защиты стратегических интересов; - высокая стоимость исследований и разработок в высокотехнологичных отраслях |
| Сильные стороны | <ul style="list-style-type: none"> - богатый опыт в области космических исследований и реализации космических миссий; - наличие собственных космодромов и производственных мощностей; - наличие собственных технологий пилотируемых полетов и ракетных систем; - сильная школа инженеров и ученых в аэрокосмической отрасли; - наличие компетенций в области связи, навигации и дистанционного зондирования Земли; - участие в международных проектах и партнерские отношения с другими странами | <ul style="list-style-type: none"> Участие в международных проектах, таких как МКС, укрепляет политические связи и подтверждает статус надежного партнера, в связи с чем появляется возможность развития национальных технологий и поиск новых партнеров в странах Азии, Африки и Латинской Америки |
| Слабые стороны | <ul style="list-style-type: none"> - недостаток инвестиций по сравнению с ведущими мировыми игроками; - старение имеющейся инфраструктуры; - недостаточный темп внедрения инновационных решений; - ограниченные позиции на рынке космического туризма и запуска малых спутников; - отток высококвалифицированных кадров | <ul style="list-style-type: none"> Опыт в пилотируемых полетах и спутниковых технологиях обеспечивает прочную базу для инноваций, заключающихся в модернизации оборудования, развитие многообразных ракет и внедрение ИИ в проектирование |
| | <ul style="list-style-type: none"> Высококвалифицированные кадры и сильная образовательная база формируют основу для дальнейшего роста, что создает привлекательные условия для молодых специалистов, инвестиции в образовательные программы | <ul style="list-style-type: none"> Санкции и экспортные ограничения ограничивают доступ к зарубежным технологиям, ограниченное финансирование замедляет разработку новых продуктов. Однако имеется ниша на рынке коммерческого туризма и частного сектора |

Рис. 2. Корреляционная матрица SWOT-анализа аэрокосмической отрасли

Результаты

Международное сотрудничество является важнейшим фактором развития аэрокосмической индустрии, значительно способствуя научному прогрессу, технологическим инновациям и глобальной стабильности. Реализация космических проектов требует значительных финансовых вложений, а также научного и технического потенциала. Прежде всего следует проанализировать внешние условия, воздействующие на функционирование аэрокосмического сектора и перспективы международного партнерства. Для этой цели был проведен PEST-анализ, результаты которого отражены на рис. 1.

Проведенный PEST-анализ показывает, что на международное сотрудничество в космосе влияет много факторов. Политика, включая геополитику и соглашения, может помогать или мешать. Экономика, например доступ к ресурсам и планирование, влияет на то, как и насколько страны сотрудничают. Общество, его интерес к космосу и образование важны для подготовки кадров и общения между культурами. Технологии, такие как ИИ и новые ракеты, открывают возможности для работы вместе. Чтобы международные проекты в космосе были успешными, нужно учитывать все эти моменты.

Чтобы определить ключевые направления для развития международного сотрудничества в аэрокосмической сфере, на основании данных PEST-анализа был выполнен SWOT-анализ данной отрасли, основанный на российском опыте. На рис. 2 приведена корреляционная матрица SWOT-анализа.

Аэрокосмическая индустрия России располагает значительными ресурсами, опираясь на богатый опыт, развитую инфраструктуру и высокопрофессиональные кадры, но ей приходится сталкиваться с рядом трудностей, таких как нехватка финансирования, морально устаревшие технологии и отток квалифицированных специалистов. Внешняя среда, характеризующаяся санкциями, технологическими прорывами и возрастающим интересом к исследованию космоса, порождает как риски, так и возможности. Чтобы укрепить свои позиции на международной арене, необходимо обновить производственные мощности, расширить международное партнерство с новыми участни-

ками рынка и развивать коммерческое направление. Важную роль сыграют привлечение частного капитала и поддержка молодого поколения специалистов, что станет залогом успешного роста отрасли.

Обсуждение

В работах Н.А. Ефремовой-Шершуковой, А.К. Коллегова, В.Е. Минеева-Ли [10] и И.И. Барановой [11] отмечается, что сотрудничество на международном уровне позволяет объединять ресурсы различных государств для достижения амбициозных задач, таких как изучение космического пространства, создание новых технологий и вывод спутников на орбиты. К. Томашевский отдельно выделяет обмен опытом и совместные научные изыскания между странами, стимулирующие быстрое внедрение новейших разработок [12]. Это относится к таким направлениям, как материаловедение, ракетостроение, системы связи, автоматизация и искусственный интеллект, применяемые в космической деятельности. В.К. Крутиков, А.Г. Федоров, Т.В. Дорожкина отмечают, что разделение расходов на разработку и выполнение аэрокосмических программ между государствами способствует снижению финансовой нагрузки на каждую страну отдельно [13].

По мнению В.В. Гончарова, определение перспектив для международного взаимодействия в аэрокосмическом секторе необходимо для консолидации научных и технологических ресурсов, что позволяет успешно осуществлять крупные проекты [14]. При этом Е.Н. Крамарова пишет о том, что объединенные усилия нескольких стран ускоряют развитие, сокращают расходы и увеличивают эффективность внедрения новаторских решений [15]. Помимо этого, М.И. Абузярова, М.О. Сураева и А.П. Жабин считают, что подобные инициативы укрепляют дипломатические отношения и помогают справляться с глобальными проблемами, такими как контроль за климатическими изменениями и поддержание безопасности [16].

Заключение

Международное сотрудничество в аэрокосмической сфере предоставляет уникаль-

ную возможность для совместного использования ресурсов, ускорения технологического развития и сокращения издержек на масштабные проекты. По мнению Г.А. Карповой, Л.В. Хоревой, М.О. Сураевой, совместные усилия в проведении космических миссий, таких как наблюдение за Землей и исследование дальнего космоса, способствуют преодолению глобальных проблем, включая изменение климата и обеспечение безопасности [17]. И. Наугольнова отмечает, что расширение сотрудничества с новыми партнерами, особенно из развивающихся стран, и активное участие частного бизнеса позволят усилить международные связи и стимулировать инновационные процессы [18]. Отдельная роль А.В. Крысановым [19] и В. Спрингом [20] отводится ин-

теграции технологий ИИ и продуктов цифровизации в международные проекты, что позволит усилить их эффективность и конкурентоспособность.

Наиболее перспективными направлениями для развития международного сотрудничества в аэрокосмической отрасли выступают: расширение международного сотрудничества за пределами традиционных партнеров; активное привлечение частных инвестиций и коммерциализация отрасли; программы по удержанию кадров и стимулирование молодых специалистов; модернизация инфраструктуры и внедрение передовых технологий для повышения конкурентоспособности; развитие новых направлений, таких как космический туризм и добыча ресурсов на астероидах.

Список источников

1. Дубовик Д.Д., Городничая А.Н. Международное сотрудничество России в области стандартизации // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 12-9 (80). С. 36–38. EDN QRPPNP.
2. Глазков М.А., Иванов А.А., Сергеев А.В. Международное сотрудничество России и Индии: проблемы и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 4-1 (98). С. 84–87. doi:10.24412/2411-0450-2023-4-1-84-87. EDN VVCEJF.
3. Абазалиева М.М., Боташева А.К. Международное сотрудничество: основные направления реализации // Современная наука и инновации. 2022. № 2 (38). С. 258–267. doi:10.37493/2307-910X.2022.2.26. EDN RVFMOA.
4. Линь Ин, Голошумова Г.С. К вопросу о сущности и структуре понятия «готовность к международному сотрудничеству» // Мир науки, культуры, образования. 2018. № 4 (71). С. 227–229. EDN XYVAZF.
5. Аверина А.В. Международное сотрудничество по противодействию преступности как направление внешней политики Российской Федерации // Международное уголовное право и международная юстиция. 2023. № 3. С. 26–29. doi:10.18572/2071-1190-2023-3-26-29. EDN DLTANJ.
6. Назимова С.А. Международное сотрудничество в области ИТ // Автоматика, связь, информатика. 2017. № 5. С. 12–15. EDN YPSQID.
7. Качелин А.С. Международное сотрудничество как фактор научно-технологического развития в нефтегазовой отрасли Российской Федерации // Экономическая безопасность. 2023. Т. 6, № 1. С. 385–412. doi:10.18334/ecsec.6.1.117374. EDN OZWXDI.
8. Дежина И.Г. Международное научное сотрудничество российских вузов в новых условиях: ограничения и возможности // ЭКО. 2022. № 11 (581). С. 125–143. doi:10.30680/ECO0131-7652-2022-11-125-143. EDN QIWIYQ.
9. Бурцев К.В. Международное сотрудничество как составляющая энергетической безопасности Японии // Надежность и безопасность энергетики. 2024. Т. 17, № 1. С. 74–78. doi:10.24223/1999-5555-2024-17-1-74-78. EDN TWDEEJ.
10. Ефремова-Шершукова Н.А., Коллегов А.К., Минеев-Ли В.Е. Международное сотрудничество России и Казахстана в сфере высшего образования как фактор инновационного развития общества // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2020. № 1 (37). С. 139–142. EDN ZCFZYS.
11. Баранова И.И. Международное сотрудничество в продвижении русского языка и русской культуры за рубежом // Вопросы методики преподавания в вузе. 2018. Т. 7, № 26. С. 8–16. doi:10.18720/HUM/ISSN2227-8591.26.1. EDN YYIRZR.
12. Томашевский К. Международное сотрудничество России и США в космосе: куда мы направляемся? // Вестник РГГУ. Серия: Политология. История. Международные отношения. 2020. № 1. С. 135–146. doi:10.28995/2073-6339-2020-1-135-146. EDN QSVKZD.

13. Крутиков В.К., Федоров А.Г., Дорожкина Т.В. Международное межмуниципальное сотрудничество: проблемы и перспективы // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2018. № 1 (60). С. 56–58. EDN YQVRZA.
14. Гончаров В.В. Международное сотрудничество субъектов общественного контроля: к постановке проблемы // Международное право и международные организации. 2023. № 4. С. 80–91. doi:10.7256/2454-0633.2023.4.69430. EDN IMZOSB.
15. Крамарова Е.Н. Международное сотрудничество и конкуренция в области научно-технологического развития на современном этапе // Проблемы национальной стратегии. 2022. № 1 (70). С. 240–260. doi:10.52311/2079-3359_2022_1_240. EDN BUZWBW.
16. Абузярова М.И., Сураева М.О., Жабин А.П. Принципы реализации экономической политики государства на основе управления инновациями в современных российских условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 11 (109). С. 54–58. EDN RXMNBX.
17. Karpova G.A., Khoreva L.V., Suraeva M.O. Organizational model of the congress and exhibition cluster in the field of business travel // International Electronic Journal of Mathematics Education. 2016. Vol. 11, No. 7. Pp. 2592–2607. EDN HAMUYL.
18. Naugolnova I. The process approach to cost management in project-oriented enterprises of engine building // Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective. Cham : Springer Nature, 2021. Pp. 85–91. doi:10.1007/978-3-030-53277-2_10. EDN FBQSPN.
19. Крысанов А.В. Международное сотрудничество: общетеоретическое и правовое измерение // Вестник экономики, управления и права. 2018. № 4 (45). С. 23–28.
20. Spreen W. International cooperation in the aerospace industry: economics, politics, organization, and management of technology (1st ed.). New York : Routledge, 2024. 385 p.

References

1. Dubovik D.D., Gorodnichaya A.N. International cooperation of Russia in the field of standardization // Actual scientific research in the modern world. 2021. No. 12-9 (80). Pp. 36–38. EDN QRPPNP.
2. Glazkov M.A., Ivanov A.A., Sergeev A.V. International cooperation between Russia and India: problems and prospects // Economics and Business: theory and practice. 2023. No. 4-1 (98). Pp. 84–87. doi:10.24412/2411-0450-2023-4-1-84-87. EDN VVCEJF.
3. Abazalieva M.M., Botasheva A.K. International cooperation: the main directions of implementation // Modern science and innovation. 2022. No. 2 (38). Pp. 258–267. doi:10.37493/2307-910X.2022.2.26. EDN RVFMOA.
4. Lin Ying, Goloshumova G.S. On the question of the essence and structure of the concept of "readiness for international cooperation" // The world of science, culture, education. 2018. No. 4 (71). Pp. 227–229. EDN XYVAZF.
5. Averina A.V. International cooperation in combating crime as a direction of the foreign policy of the Russian Federation // International criminal law and international justice. 2023. No. 3. Pp. 26–29. doi:10.18572/2071-1190-2023-3-26-29. EDN DLTANJ.
6. Nazimova S.A. International cooperation in the field of IT // Automation, communications, informatics. 2017. No. 5. Pp. 12–15. EDN YPSQID.
7. Kachelin A.S. International cooperation as a factor of scientific and technological development in the oil and gas industry of the Russian Federation // Economic security. 2023. Vol. 6, No. 1. Pp. 385–412. doi:10.18334/ecsec.6.1.117374. EDN OZWXDI.
8. Dezhina I.G. International scientific cooperation of Russian universities in new conditions: limitations and opportunities // ECO. 2022. No. 11 (581). Pp. 125–143. doi:10.30680/ECO0131-7652-2022-11-125-143. EDN QIWYIQ.
9. Burtsev K.V. International cooperation as a component of Japan's energy security // Reliability and safety of energy. 2024. Vol. 17, No. 1. Pp. 74–78. doi:10.24223/1999-5555-2024-17-1-74-78. EDN TWDEEJ.
10. Efremova-Shershukova N.A., Kollegov A.K., Mineev-Li V.E. International cooperation between Russia and Kazakhstan in the field of higher education as a factor of innovative development of society // Vocational education in Russia and abroad. 2020. No. 1 (37). Pp. 139–142. EDN ZCFZYS.
11. Baran I.I. International cooperation in the promotion of the Russian language and Russian culture abroad // Questions of teaching methods in higher education institutions. 2018. Vol 7, No. 26. Pp. 8–16. doi:10.18720/HUM/ISSN2227-8591.26.1. EDN YYIRZR.

12. Tomashevsky K. International cooperation between Russia and the USA in space: where are we going? // Bulletin of the Russian State University of Economics. Series: Political Science. History. International relations. 2020. No. 1. Pp. 135–146. doi:10.28995/2073-6339-2020-1-135-146. EDN QSVKDZ.

13. Krutikov V.K., Fedorov A.G., Dorozhkina T.V. International inter-municipal cooperation: problems and prospects // Competitiveness in the global world: economics, science, technology. 2018. No. 1 (60). Pp. 56–58. EDN YQVRZA.

14. Goncharov V.V. International cooperation of subjects of public control: towards a problem statement // International law and international organizations. 2023. No. 4. Pp. 80–91. doi:10.7256/2454-0633.2023.4.69430. EDN IMZOSB.

15. Kramarova E.N. International cooperation and competition in the field of scientific and technological development at the present stage // Problems of national strategy. 2022. No. 1 (70). Pp. 240–260. doi:10.52311/2079-3359_2022_1_240. EDN BUZWBW.

16. Abuzyarova M.I., Suraeva M.O., Zhabin A.P. Principles of implementation of economic policy of the state on the basis of innovation management in modern Russian conditions // Bulletin of the Samara State University of Economics. 2013. No. 11 (109). Pp. 54–58. EDN RXMNBX.

17. Karpova G.A., Khoreva L.V., Suraeva M.O. Organizational model of the congress and exhibition cluster in the field of business travel // International Electronic Journal of Mathematics Education. 2016. Vol. 11, No. 7. Pp. 2592–2607. EDN HAMUYL.

18. Naugolnova I. The process approach to cost management in project-oriented enterprises of engine building // Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective. Cham : Springer Nature, 2021. Pp. 85–91. doi:10.1007/978-3-030-53277-2_10. EDN FBQSPN.

19. Krysanov A.V. International cooperation: general theoretical and legal dimension // Bulletin of Economics, Management and Law. 2018. No. 4 (45). Pp. 23–28.

20. Spreen W. International cooperation in the aerospace industry: economics, politics, organization, and management of technology (1st ed.). New York : Routledge, 2024. 385 p.

Информация об авторе

Д.В. Харитоновна – преподаватель института менеджмента Самарского государственного экономического университета.

Information about the author

D.V. Kharitonova – lecturer at the Institute of Management of the Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 27.12.2025; одобрена после рецензирования 12.01.2026; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 27.12.2025; approved after reviewing 12.01.2026; accepted for publication 12.03.2026.

Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 156–166.
Vestnik of Samara State University of Economics. 2026. No. 3 (257). Pp. 156–166.

Научная статья
УДК 338.2:174
doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-156-166

Customers' perception of the "G" in ESG practices and brand loyalty: a study on University Students in Nigeria

Theophilus T.E. Onewo

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg,
Russia, tonevo@urfu.me, <https://orcid.org/0009-0007-1159-2178>

Abstract. This paper examined the influence of corporate governance within the Environmental, Social, and Governance (ESG) framework on customer loyalty. Using a descriptive research design with primary data from 384 university students in Nigeria who were customers of Unilever, the study investigated how customer's perception of corporate transparency, and ethics affect their loyalty, and whether there is difference in corporate governance perception of male and female customers. The research examined the hypotheses which were analysed via regression and t-test. This present research results showed that customer's perception of corporate governance through transparency and ethics mechanisms, influence their loyalty. The research contributes to understanding the business value of ESG governance and provides strategic insights for organizations seeking to build sustainable competitive advantages through governance excellence.

Keywords: ESG governance, brand loyalty, transparency, ethics, corporate governance, stakeholder engagement, sustainable business practices, Unilever, FMCG, Nigeria

Highlights:

- ◆ each enterprise exists because of its customers, and it is essential for businesses to comprehend the factors that influence customer brand choice;
- ◆ the corporation's interaction with customers can be enhanced by implementing ESG in its corporate setting;
- ◆ organisational transparency and ethical behaviour empower customers make informed purchase decision and enhance their loyalty.

For citation: Theophilus T.E. Onewo. Customers' perception of the "G" in ESG practices and brand loyalty: a study on University Students in Nigeria // Вестник Самарского государственного экономического университета = [Vestnik of Samara State University of Economics]. 2026. № 3 (257). С. 156–166. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-156-166.

Восприятие клиентами управленческого фактора «G» в практиках ESG и лояльность к бренду: исследование среди студентов университетов в Нигерии

Теофилус Т.Э. Онево

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Екатеринбург, Россия, tonevo@urfu.me, <https://orcid.org/0009-0007-1159-2178>

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние управленческого фактора в рамках концепции «Экология, социальная сфера и управление» (ESG) на лояльность клиентов. Посредством описательного исследовательского дизайна с использованием первичных данных 384 студентов университета в Ниге-

© Theophilus T.E. Onewo, 2026

рии, являющихся клиентами Unilever, изучается, как восприятие клиентами корпоративной прозрачности и этики влияет на их лояльность, а также существуют ли различия в восприятии корпоративного управления клиентами мужского и женского пола. Гипотезы проверялись с помощью регрессионного анализа и t-критерия Стьюдента. Результаты исследования показывают, что восприятие клиентами корпоративного управления через механизмы прозрачности и этики влияет на их лояльность. Исследование способствует пониманию ценности управления ESG для бизнеса и предоставляет стратегические идеи для организаций, стремящихся к созданию устойчивых конкурентных преимуществ посредством совершенствования управления.

Ключевые слова: управление ESG, лояльность к бренду, прозрачность, этика, корпоративное управление, взаимодействие с заинтересованными сторонами, устойчивые методы ведения бизнеса, Unilever, товары повседневного спроса, Нигерия

Основные положения:

- ◆ клиент – это причина существования любой организации, и понимание того, что побуждает потребителя выбирать бренд, имеет основополагающее значение для организаций;
- ◆ внедрение принципов ESG в бизнес-среду компании может улучшить отношения с потребителями;
- ◆ организационная прозрачность и этическое поведение позволяют клиентам принимать обоснованные решения о покупке и повышают их лояльность.

Для цитирования: Theophilus T.E. Onewo. Customers' perception of the "G" in ESG practices and brand loyalty: a study on University Students in Nigeria = [Восприятие клиентами управленческого фактора «G» в практиках ESG и лояльность к бренду: исследование среди студентов университетов в Нигерии] // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2026. № 3 (257). С. 156–166. doi:10.46554/1993-0453-2026-3-257-156-166.

Introduction

Today, in the world of business, sustainable development concept is enjoying growing significance, companies are encouraged to involve ESG (Environmental, Social, and Governance) strategies in their operation as these strategies echo organisational responsibility and sustainability [1]. The 2005 article "Who Cares Wins", was the first article to mention ESG. This article consisted of the findings of research by the United Nations [2]. The ESG framework refers to how environmental, social, and governance concerns are factored into business operations. Infusion of ESG into all aspects of business operations will not only improve operational performance of organisations but also earn them a good public image [3]. As customers are becoming more environmentally aware and conscious of their consumption, factoring ESG into business operations can improve firm's interaction with their consumer base [4].

Corporate governance in its traditional context is often focused on shareholder value, prioritizing financial performance and risk management. This traditional model of corporate govern-

ance model which is shareholder centric is narrow and limited. This model doesn't cover issues such as environmental pollution, social inequities, or ethical failure, thus making companies suffer regulatory penalties, reputational damage, and eroded trust [5]. This shortcomings of traditional corporate governance model alongside increasing stakeholder demands and global challenges has necessitated a transition from the traditional corporate governance to governance according to ESG model. The governance aspect of ESG (G in ESG) sees organisations as entities existing in social and environmental systems, responsible not just to shareholders but also to other stakeholders including customers, employees, society and the planet. Governance according to ESG expands governance to incorporate holistic accountability and ethical stewardship. It broadly covers issues regarding accountability, stakeholders' management, managerial behavior, risk management, managers compensation, accountability, structure of boards etc. [6].

Any company exists because of its customers, so it is essential for businesses to compre-

hend the factors that lead consumers to select a particular brand [7]. Unlike environmental and social factors, which often manifest in tangible products or initiatives, governance operates through institutional mechanisms that may be less visible to consumers [8]. Recently, the governance pillar of ESG is gaining prominence as consumers increasingly evaluate corporate ethics and transparency when making purchasing decisions. However, despite this growing awareness, there is still uncertainty about how consumers perceive and respond to governance activities of companies. [9].

Several existing research [10; 11] focused on the total ESG impact on different performance metrics, however research focusing on the specific effect of governance practices remain sparse. Also, a couple of research effort has measured the connections between other ESG aspects (environmental [12]) or corporate social responsibility [13] and consumer attitudes. Yet, the governance-specific pathways to brand loyalty require deeper theoretical and empirical investigation. The few existing research on corporate governance [14–16], has often been shareholder-centric and measured corporate governance against financial outcomes like profitability, neglecting customers perspective.

Finally, wealthy nations have been the main subject matter of those prior investigations on corporate governance with limited empirical evidence from emerging markets like Nigeria. In Nigeria, the regulatory landscape for corporate governance has evolved with the introduction of guidelines such as the Nigerian Code of Corporate Governance (NCCG). Yet, compliance levels and the effectiveness of governance practices vary across firms [17]. The current investigation fills that study void by looking into and offering a thorough analysis on how ESG governance practices influence brand loyalty among university students in Nigeria.

Theoretical Foundations of ESG Governance. The theoretical foundation for understanding ESG governance's impact on consumer behaviour draws primarily from signalling and social identity theories. Spence was the first to formulate the signaling hypothesis [18] offer insights into how governance practices communicate organizational values, intentions, quality,

and commitment to stakeholders (e.g. consumers). Strong governance practices serve as credible signals of organizational integrity, competence, and long-term orientation. These signals reduce information asymmetries between organizations and consumers, facilitating trust development and relationship building. By sending credible signals through activities such as transparent financial reporting, firms can enhance brand reputation and loyalty. In the Nigerian business environment, where trust and legitimacy are key factors considered before doing business; signaling plays an important role in influencing stakeholders like investors and customers.

Social identity theory [19] in the context of this research explains how consumers convey their social identities and personal values through their brand associations. Every time organizations demonstrate governance practices that aligns with consumers values of transparency, fairness and ethical conduct, they influence the consumers to associate with their brands thereby expressing their identities. This identity alignment between the consumer and the organisation creates emotional connections that goes beyond functional product benefits.

Literature Review and Hypotheses Development. G in ESG and Brand Loyalty. ESG encompasses procedures, framework and rules devised to reveal whether a business is environmentally friendly, sustainable, or properly managed. It is a measure of evaluating an organization activity regarding society, governance structures, and sustainability performance [20]. Governance is a core aspect of ESG, and it is characterized by ethics, transparency, stakeholder engagement, and board diversity etc. In the ESG model, boards usually adopt a multi-dimensional approach, which balances financial goals with social and environmental impacts to create sustainable, inclusive value creation [3]. Corporate governance significantly shapes consumer impression, enhances consumer trust and influences purchase decision [21].

Perceived Transparency and Brand Loyalty. Transparency within ESG expands business transparency from a narrow shareholder focus to a broad stakeholders focus. Consumers, employees, clients, and the society are all included

in this. ESG accountability is characterised by enhanced transparency and disclosure. ESG framework discourages reporting financial metrics alone but rather encourages comprehensive reporting of social and environmental impacts qualitatively or quantitatively. This includes real-time data sharing, scenario analyses, and stakeholder engagement reports that provide a clearer view of the corporation's ESG performance. Such transparency empowers customers to hold companies accountable, make informed purchase decision and enhance their loyalty. Hence, the initial hypothesis was generated:

1. Perceived transparency significantly impacts brand loyalty.

Customer's Perception of Corporate Ethics and Brand Loyalty. Ethics in the context of ESG's governance refers to the moral principles and values that guide corporate behaviour beyond mere legal compliance or profit maximization. It involves commitment to fairness, transparency, integrity, respect for human rights and environmental stewardship. It includes establishing unambiguous rules of behavior and encouraging a society that is accountable. When companies demonstrate consistent ethical conduct, they reduce consumer uncertainty about future behaviour and create foundations for lasting relationships. Consumers increasingly evaluate companies based on their ethical track records; ethical behaviour signals organizational integrity and serves as a fundamental driver of consumer trust and loyalty, while ethical failures lead to significant loyalty erosion and reputa-

tional damage. [22]. Hence, the second hypothesis state that:

2. Perceived Corporate Ethics has a significant impact on Brand Loyalty.

The last objective of the study sought to out if there was any significant difference in the loyalty of male and female customers. Hence, the third hypothesis states that:

3. There are significant loyalty differences across genders

Conceptual Framework. The conceptual structure of the research is displayed in Figure below. The approach employed a single dependent variable (brand loyalty), and one independent variable which had two proxies (perceived transparency and perceived corporate ethics).

Review of Related Literature. Moussa et al. [14] examined how the market valuation of non-financial companies that were part of the UK FTSE All-Share Index from 2010 through 2021 would be impacted by their ESG performance. The present inquiry also considers the moderating effect of governance on the link between market capitalization and ESG. The findings indicate that market valuation and the total ESG pillars are positively correlated. Furthermore, the results reveal that the positive effect of ESG disclosure on market capitalization is improved, especially in companies with better internal management systems.

Disli et al. [23] researched on board characteristics and sustainability performance using evidence from emerging markets. The study sample included 439 non-monetary enterprises

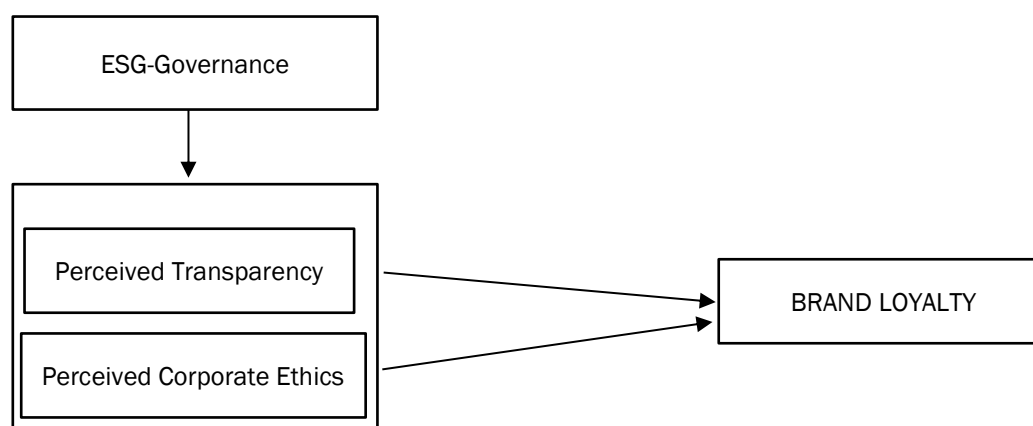


Figure. Conceptual Framework*

* Source: Researcher's Conceptualisation (2025).

openly traded in 20 emerging markets. The data used board specific factors and ESG scores from the Thomson Reuters Eikon and Refinitiv databases. The study findings reveal that ESG performance is influenced by women inclusion, autonomy, dimension, and executive team activity. Dyck et al. [24] in their research "Renewable Governance: Good for the Environment?" examined board renewal procedures in France and Canada. The study sample included 3,293 companies from 41 countries. The hypotheses were tested via panel data and a fixed effect. The research concluded that renewable governance methods and ESG board renewal enhanced environmental sustainability, especially in better institutions and in cases where more motivated institutional investors exist.

Beretta et al. [25] in the study board composition and textual attributes of non-financial disclosure (NFD) in Italian banking sector. The study assessed the relationship between board composition and some textual attributes of NFDs in 29 Italian banks by testing the incremental information versus impression management approach in the Italian banking sector for the years 2017–2020. The study utilized content analysis and multivariate regression model with panel data to test the hypotheses. The study found that the composition and language characteristics of the governing body had a major impact in terms of non-monetary disclosures' succinctness, thoroughness, positive tone, and clarity.

The effect of sustainability reporting on the value of businesses implementing strategies for digital change was evaluated by Grishunin et al. [16]. The panel data covers U.S. listed telecom companies between 2011 and 2021. ESG pillars have been determined to be significantly influenced by corporate governance. Furthermore, autonomous directors, CSR committees, and gender diversity have a favorable influence on businesses, however CEO duality has a detrimental effect on value.

A research paper by Olurin and Oladipo [26] titled the Association among Corporate Social Responsibility and Financial Performance of non-monetary Industries in Nigeria: The Moderating Role of Corporate Governance examined how CSR spending, board composition, and governance relationships affected the company's fi-

ancial health as determined by return on assets (ROA). The results show that there is no statistically significant relationship between CSR spending and profitability. Additionally, corporate governance factors do not significantly affect ROA.

The reviewed literatures had several gaps. Firstly, existing research examined ESG as a combined construct rather than investigating the specific mechanisms through which governance practices influence corporate performance. Secondly, the few research that focused on corporate governance measured CG quantitatively with variables such as qualities of board, size of the board, duality of CEO, Gender differences etc. while ignoring proxies like ethics and transparency. Thirdly, the dependent variable utilised in most of the research was financial performance while nonfinancial performance metrics such as brand loyalty was ignored. Lastly, there was no study in Nigeria that investigated the effect of customer's perception of corporate governance practices and its influence on their loyalty to a brand. This research seeks to address those deficiencies.

Methods

The current study made use of a survey research design and utilizes purposive sampling technique. Primary data were collected from students at Osun state university in Nigeria who were knowledgeable about ESG and were customers of Unilever plc. The survey instrument was a five-point Likert scaled questionnaire developed based on established scales adapted for the ESG governance context. In the questionnaire, transparency was measured based on adapting the scale developed by Sim and Kim [27] (see the appendix). Alpha reliability for this scale was good (Cronbach's alpha = .743). Scale questions were taken from Nugroho et al. [28] to measure ethics. Alpha reliability for this scale was sufficient (Cronbach's alpha = .811). A scale developed by Poltanee, [29] was used to measure brand loyalty. Alpha reliability for this scale was (.837). 384 responses were returned and analysed through regression analysis and t-test.

Analysis of Demographic Variables. Details about the survey participants' demographics included gender, age, marriage and education

level. All the respondents were students. Among the total 384 individuals surveyed, 57.0% (219 respondents) were female, while males made up 43.0% (165 respondents). This shows that women have a higher participation rate in the survey. Regarding age distribution, most respondents 240 (62.5%) were below forty while 144 (37.5) were above 40. This shows that the survey's population was predominantly youthful. Regarding marital status, a significant majority, totaling 318 (82.8) individuals of the respondents were single, while the remaining 28.2% (66 respondents) were married. This trend aligns with the youthful nature of the sample.

In terms of educational qualifications, the highest proportion (178, 46.4%) of respondents held the Senior Secondary Certificate Examination (SSCE). A substantial number accounting for 40.9% (157 individuals) also possessed a bachelor's degree (B.Sc.). Meanwhile, only a small fraction (9, 12.7%) A Master of Business Administration (MBA) or Master of Science (M.Sc.) degree was held by one of the people surveyed. This indicates that the respondents were largely well educated, with the vast majority holding at least a secondary school certificate.

Results

H1: Perceived transparency significantly impact brand loyalty (table 1). Having a R value of 0.790, the model summary shows a high degree of connection and an important beneficial relationship among the two parameters. According to the coefficient of determination (R²), perceived transparency accounts for 62.5% of the variation in brand loyalty.

This indicates that among people surveyed, perceived transparency is a significant predictor of brand loyalty. The regression approach as a whole is highly significant, as shown by the F-statistics of 636.209 and the associated p-value of 0.000, and perceived transparency plays a substantial role in explaining differences in brand loyalty.

Further evidence from the coefficient table shows that the unstandardized coefficient for perceived transparency is 3.388, with a standardized beta value of 0.790. This implies that for every one-unit increase in perceived transparency, brand loyalty increases by approximately 3.39 units. The high t-value (25.223) and a p-value of 0.000 further reinforce the fact that this relationship is statistically significant.

Table 1

Linear Regression showing the contribution of perceived transparency to brand loyalty*

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 5.345 | .513 | 10.429 | .000 |
| | Perceived transparency | 3.388 | .134 | 25.223 | .000 |

a. Dependent Variable: brand loyalty

* Source: Author's computation using SPSS.

Annotation - R = 0.79; R² = 0.625; F (1, 383) = 636.209; Sig. = 0.000.

Table 2

Linear Regression showing the contribution of perceived corporate ethics on brand loyalty*

| Coefficients ^a | | | | | |
|---------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | T | Sig. |
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 7.483 | .349 | 21.473 | .000 |
| | Perceived corporate | 3.047 | .097 | 31.322 | .000 |

a. Dependent Variable: brand loyalty

* Source: Author's computation using SPSS.

Annotation - R = 0.848; R² = 0.72; F (1, 383) = 981.064; Sig. = 0.000.

H2: There is a significant impact of perceived transparency on brand loyalty (table 2). A very significant beneficial association involving brand loyalty and perceived business ethics is indicated by the model summary's R value of 0.848. According to the R Square value of 0.720, perceived business ethics account for 72.0% of the shift in brand loyalty. This great persuasive ability emphasizes how crucial business ethics are in fostering client loyalty.

The overall high significance of the regression model is confirmed by the F-statistics of 981.064 and a p-value of 0.000. This indicates that responders perceived corporate ethics have a significant role in determining differences in brand loyalty. With an unstandardized coefficient of 3.047 for perceived corporate ethics, brand loyalty rises by 3.05 units for each increment in perceived corporate ethics. This impact size is extremely strong, as indicated by the standardized beta value of 0.848. The statistical significance of the effect is confirmed by the matching t-value of 31.322 and a p-value of 0.000.

H3: Loyalty Difference across Gender. Tables 3 and 4 present outcomes of the t-test for equality means and Levene's test for equality of variances. Levene's test determines if the two

distinct groups' (male and female) score variances are equal. The outcome shows sig. value = 0.124, indicating $p > 0.05$ as the threshold of significance. This implies that there are differences between the two distinct sets (males and females) (equal variances shouldn't be presumed).

Discussion

Considering these findings, the first hypothesis is accepted, and it is concluded that perceived transparency exerts a noteworthy and constructive impact on brand loyalty. This result suggests that when organizations are open, honest, and transparent in their operations and communications, customers are more inclined to remain loyal to their brands. Consequently, fostering transparency not only builds trust but also enhances long-term commitment among consumers. This is supported by the findings of Yu, [30] who concluded that ESG transparency is significantly positively related to corporate reputation, with high-transparency businesses gaining the loyalty and trust of stakeholders.

Likewise, the second hypothesis is accepted. According to this research, brand loyalty is strongly positively and mathematically significantly impacted by perceived corporate ethics.

Table 3

Statistics of the Respondents in the Independent T-Test Result*

| Group Statistics | | | | | |
|------------------|--------|-----|---------|----------------|-----------------|
| | Sex | N | Mean | Std. Deviation | Std. Error Mean |
| Brand Loyalty | Female | 219 | 18.4110 | 3.38847 | .22897 |
| | Male | 165 | 17.3030 | 4.03706 | .31428 |

* Source: Author's computation using SPSS.

Table 4

Summary of the Independent T-Test showing the significant difference between male and female respondents' perceptions of Brand Loyalty*

| Independent Samples Test | | | | | | | | |
|--------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------|------|------------------------------|---------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| | | Levene's Test for Equality of Variances | | t-test for Equality of Means | | | | |
| | | F | Sig. | t | Df | Sig. (2-tailed) | Mean Difference | Std. Error Difference |
| Brand Loyalty | Equal variances assumed | 2.370 | .124 | 2.920 | 382 | .004 | 1.10793 | .37946 |
| | Equal variances not assumed | | | 2.849 | 317.094 | .005 | 1.10793 | .38885 |

* Source: Author's computation using SPSS.

According to the research, customers are considerably more likely to stick with a business when they deem it to be respectable, accountable, and trustworthy. Thus, maintaining positive corporate ethics is crucial for sustaining long-term brand loyalty. This is supported by Mgbonigaba et al. [31] who concluded that ethical business practices are a significant determinant of brand loyalty.

Based on brand loyalty, the last hypothesis's outcome shows that male and female respondents' perceptions of ESG governance differ significantly. Results for males ($M=17.3030$, $SD=4.03706$) and females ($M=18.4110$, $SD=3.38847$). Subsequently, this research agrees with the hypothesis and concludes that people's views of ESG-governance considering brand loyalty varies significantly across males and females.

Research Limitations and Direction for Future Research. This current research effort suffers from some limitations which include that the research only studied two proxies of corporate governance i.e transparency and ethics. Also, the sample is quite youthful consisting of university students concentrated in one geographical region this may affect generalisation of the study as customers belonging to other demographic segments were not captured. Lastly, the study examines static relationships without considering how governance-loyalty connections evolve over time.

Future research should continue to explore the mechanisms through which governance practices not captured in this study influence consumer behaviour, with particular attention to industry-specific factors and broader demographic variations especially less educated and older customers.

Conclusion

In today's business environment, governance is not merely a compliance requirement, it

is a strategic imperative for organizations seeking to build lasting customer relationships. This research demonstrates that ESG governance represents a powerful pathway to enhanced brand loyalty through transparency and ethics mechanisms. The findings also reveal that there is difference in perception of ESG-governance between male and female customers. The study contributes to academic understanding by establishing the theoretical and empirical foundations for the governance-loyalty relationship while providing practical guidance for organizations seeking to leverage governance for customer loyalty.

As consumer expectations continue to evolve and regulatory requirements expand, governance excellence will likely become an increasingly important determinant of business success. Businesses will put themselves in the best position for long-term success in the changing business environment if they seize this chance to flourish. Organizations that invest in governance excellence, communicate transparently about their practices, and engage meaningfully with stakeholders can expect significant returns in terms of customer loyalty.

A number of tactical recommendations have been set up for businesses looking to use ESG governance to increase customer loyalty in light with the study's outcomes:

1. Businesses organizations should involve ESG governance in overall brand decisions rather than treating it as a separate compliance function.
2. Organisations should differentiate themselves and gain competitive advantage by maintaining ethical leadership.
3. Implement comprehensive governance disclosure that exceeds regulatory requirements and utilize diverse communication channels to make governance information easily accessible to consumers in consumer-friendly formats.

QUESTIONNAIRE

SECTION A: DEMOGRAPHIC INFORMATION

Instruction: Please tick in the space provided appropriately to indicate the response most applicable to you.

1. Sex: Male Female
2. Age: 15-25 26-35 36-45 46-55 56 and above
3. Marital Status: Single Married Divorced Widowed
4. Educational Attainment: SSCE N.C.E/OND H.N.D/ B.Sc. M.Sc./MBA Ph.D.

SECTION B: BASIC INFORMATION

Instruction: Please tick the appropriate choice from the scale of 1 to 5 as it applies to G in ESG and Brand Loyalty.

| No. | Transparency | SA | A | U | D | SD |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|---|---|----|
| 1 | I favour products and services that promote good governance (the G of ESG), for example, those that do not attempt to deceive consumers, make false advertising claims, or operate aggressive anti-corruption policies both internally and externally | | | | | |
| 2 | This company provides clear and comprehensive information about its operations | | | | | |
| 3 | The company transparently discloses ESG/sustainability reports | | | | | |
| 4 | This company actively seeks input from customers and other stakeholders | | | | | |
| 5 | The information about the company's income, taxes, expenses, donations, and salaries are accessible by customers | | | | | |
| | Ethics | | | | | |
| 6 | The company has an ethical standards policy that takes precedence over financial performance | | | | | |
| 7 | The company complies with laws and regulations related to the privacy of personal information of customers | | | | | |
| 8 | I favour brands that do not attempt to deceive consumers | | | | | |
| 9 | The company operate aggressive anti-corruption policies both internally and externally | | | | | |
| 10 | I perceive that the organisation has a code of ethics and operates with fairness and integrity | | | | | |
| | Brand Loyalty | | | | | |
| 11 | I consider myself loyal to this brand (Attitudinal loyalty) | | | | | |
| 12 | I will continue purchasing from this brand even if competitors offer better prices | | | | | |
| 13 | I actively recommend this brand to other people | | | | | |
| 14 | I intend to make a repeat purchase | | | | | |

References

1. Habib A.H. Do business strategies and environmental, social, and governance (ESG) performance mitigate the likelihood of financial distress? A multiple mediation model // *Heliyon*. 2023. No. 9 (7). Pp. 1–14. doi:10.1016/j.heliyon.2023.e17847.
2. UNPRI United Nations principles of responsible investments. 2018. URL: <https://www.oecd.org/investment/mne/38783873.pdf> (date of access: 05.07.2025).
3. Alsayegh M. F., Abdul Rahman R., Homayoun S. Corporate economic, environmental, and social sustainability performance transformation through ESG disclosure // *Sustainability*. 2020. No. 12 (9). doi:10.3390/su12093910.
4. Helfaya A., Morris R., Aboud A. Investigating the factors that determine the ESG disclosure practices in Europe // *Sustainability*. (2023). No. 15 (6). doi:10.3390/su15065508.
5. Impact of green fintech solutions on achieving ESG principles / S. Sergeeva, I. Gladilina, N. Bulochnikova [et al.] // *Revista Gestão & Tecnologia*. 2023. No. 23 (1). Pp. 335–345.
6. MacNeill I., Esser I. From a financial to an entity model of ESG // *European Business Organization Law Review*. 2022. No. 23 (3). doi:10.1007/s40804-021-00234-y123.
7. Digital nudging toward pro-environmental behavior: a literature review / S. Zimmermann, A. Hein, T. Schulz [et al.] // *Twenty-Fifth Pacific Asia Conference on Information Systems*, Dubai, UAE. 2021.
8. Wu D., Jia W., Xie Y. The impact of environmental information disclosure on green innovation in extractive enterprises: Promote or crowd out? // *Extractive Industries and Society*. 2023. No. 14. doi:10.1016/j.exis.2023.101247.
9. Uwhejevwe-Togbolo S.E., Orjinta C.M., Okoli P. C. Corporate social responsibility and tax aggressiveness amidst subsidy removal amongst listed firms in Nigeria // *International Journal of Academic Accounting, Finance & Management Research*. 2023. No. 7 (8). Pp. 9–16.
10. Elmghamez I.K., Nwachukwu J., Ntim C.G. ESG disclosure and financial performance of multinational enterprises: the moderating effect of board standing committees // *International Journal of Finance and Economics*. 2023. No. 29 (3). Pp. 3593–3638. doi:10.1002/ijfe.2846.
11. The Impact of Environmental, Social, and Governance (ESG) reporting on corporate financial performance / V. Agbakwuru, O. Onyenahazi, B. Antwi, K. Oyewale // *International Journal of Research Publication and Reviews*. 2024. No. 5. Pp. 3629–3644. doi:10.55248/gengpi.5.0924.2710.
12. Schill M., Godefroit-Winkel D. Consumer responses to environmental corporate social responsibility and luxury // *Journal of Services Marketing*. 2022. No. 36 (6). Pp. 769–780. doi:10.1108/JSM-11-2020-0472.
13. Dreifert L.M., Rigotti T. The S in Environmental, Social and Governance (ESG): utility of the theory of planned behaviour for explaining social sustainable behaviour // *German journal of human resource management*. 2025. No. 40 (1). Pp. 119–151. doi:10.1177/23970022251337860.
14. Moussa A.B., Elmarzouky M. Beyond compliance: how ESG reporting influences the cost of capital in UK firms // *Journal of Risk and Financial Management*. 2024. No. 17 (8). Pp. 1–21.
15. Corporate governance mechanisms and ESG reporting: evidence from the Saudi Stock Market / H.M. Bamahros, A. Alquhaif, A. Qasem [et al.] // *Sustainability (Switzerland)*. 2022. No. 14 (10). doi:10.3390/su14106202.
16. Grishunina S., Yarantsevaa A., Karminskya A. Influence of gender and age diversity of boards on financial and market performance of banks // *Procedia Computer Science*. 2024. No. 242 Pp. 372–379.
17. Eze J., Chinedu O. CSR implications on Nigerian firms' financial outcomes // *African Journal of Corporate Social Responsibility*. No. 8 (1). Pp. 45–60.
18. Spence M. Job market signaling // *The Quarterly Journal of Economics*. 1973. No. 87 (3). Pp. 355–374. doi:10.2307/1882010.
19. Tajfel H., Turner J.C. An Integrative theory of inter-group conflict // *The social psychology of inter-group relations* / J.A. Williams, S. Worchel (eds.). 1979. Pp. 33–47.
20. Nielsen H., Villadsen K. The ESG discourse is neither timeless nor stable: how danish companies 'tactically' embrace ESG concepts // *Sustainability*. 2023. No. 15 (3). Pp. 1–26. doi:10.3390/su15032766.
21. Rastogi T., Agarwal B., Gopal G. Exploring the nexus between sustainable marketing and customer loyalty with the mediating role of brand image // *Journal of Cleaner Production*. 2024. No. 440 (1). doi:10.1016/j.jclepro.2024.140808.

22. Singh J., Sirdeshmukh D. Agency and trust mechanisms in consumer satisfaction and loyalty judgments // Journal of the Academy of Marketing Science. 2000. No. 28 (1). Pp. 150–167. doi:10.1177/0092070300281014.
23. Disli M., Yilmaz M.K., Mohamed F.F.M. Board characteristics and sustainability performance: empirical evidence from emerging markets // Sustainability Accounting, Management and Policy Journal. 2022. No. 13 (4). Pp. 929–952. doi:10.1108/SAMPJ-09-2020-0313.
24. Renewable governance: Good for the environment? / A. Dyck, K.V. Lins, L. Roth [et al.] // Journal of Accounting Research. 2023. No. 61 (1). doi:10.1111/1475-679X.12462.
25. Beretta V., Demartini M.C., Sotti F. Board composition and textual attributes of non-financial disclosure in the banking sector: evidence from the Italian setting after directive 2014/95/EU // Journal of Cleaner Production. 2023. doi:10.1016/j.jclepro.2022.135561.
26. Olurin E.O., Oladipo S.I. Nexus between corporate social responsibility and financial performance of non-financial firms in Nigeria: the moderating role of corporate governance // International Journal of Accounting and Business Management. 2025. No. 9 (1). Pp. 134–150.
27. Sim M., Kim H. How can airlines' ESG activities be evaluated by consumers? Development of consumer-driven ESG measurement to validation // Travel and Tourism Research Association; Advancing Tourism Research Globally. 2023. No. 5. Pp. 1–21.
28. Investigating the interconnection between Environmental, Social, and Governance (ESG), and Corporate Social Responsibility (CSR) strategies: an examination of the influence on consumer behavior / D.P.D. Nugroho, Y. Hsu, C. Hartauer, A. Hartauer // Sustainability. (2024). No. 16 (2). doi:10.3390/su16020614.
29. Poltanee I. Corporate governance and consumer behavior strategy: the impact of digital food delivery platforms on purchasing decisions and stakeholder value // Corporate & Business Strategy Review. 2025. No. 6 (3). Pp. 17–25. doi:10.22495/cbsrv6i3art2.
30. Yu Y. Leveraging ESG reporting for corporate reputation: a study on supply chain transparency in environmental practices // Journal of Applied Economics and Policy Studies. 2025. No. 16 (1). Pp. 21–25. doi:10.54254/2977-5701/2025.20521.
31. Mbonigaba C., Sujatha S., Dinesh K.A. Analyzing the role of ethical business practices in building consumer trust and long-term brand loyalty: leveraging corporate ethics as a competitive advantage // Indo American Journal of Multidisciplinary Research and Review. 2024. No. 2. Pp. 1–9.

Information about the author

Theophilus T.E. Onewo – postgraduate student of the Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin.

Информация об авторе

Теофилус Т.Э. Онево – аспирант Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

Статья поступила в редакцию 22.10.2025; одобрена после рецензирования 25.11.2025; принята к публикации 12.03.2026.

The article was submitted 22.10.2025; approved after reviewing 25.11.2025; accepted for publication 12.03.2026.

Общепринятые требования к научной статье

Метаданные

Комментарии

| | | |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Заголовок (Title) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Объем – 10–12 слов. ◆ Содержит основные ключевые слова, нельзя использовать аббревиатуры и формулы. | |
| Сведения об авторах (Information about authors) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Содержат ФИО и аффилиации авторов. ◆ Очередность упоминания авторов зависит от их вклада в выполненную работу. ◆ В аффилиации указываются организация, город, страна. ◆ Название организации (рус./англ.) должно совпадать с названием в ее Уставе. ◆ При транслитерации ФИО автор должен придерживаться единообразного написания во всех статьях. | |
| Аннотация (Abstract) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Объем – 150–250 слов. ◆ Отражает актуальность темы исследования, постановку проблемы, цели исследования, методы исследования, результаты и ключевые выводы. | |
| Ключевые слова (Keywords) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Объем – 8–10 слов и словосочетаний. ◆ Отражают специфику темы, объект и результаты исследования. | |
| Основные положения (Highlights) | Содержат 3–5 пунктов маркированного списка, кратко отражающих ключевые результаты исследования. | |
| Текст статьи | Введение (Introduction) | Представляет актуальность темы исследования, обзор литературы по теме исследования, постановку проблемы исследования, формулирование цели и задач исследования. |
| | Методы (Materials and Methods) | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Детально описывают методы и схему экспериментов /наблюдений, позволяющие воспроизвести их результаты, пользуясь только текстом статьи. ◆ Описывают материалы, приборы, оборудование и другие условия проведения экспериментов/наблюдений. |
| | Результаты (Results) | Излагают фактические результаты исследования (текст, таблицы, рисунки, формулы). |
| | Обсуждение (Discussion) | Содержит интерпретацию полученных результатов исследования, включая: <ul style="list-style-type: none"> ◆ соответствие полученных результатов гипотезе исследования; ◆ ограничения исследования и обобщения его результатов; ◆ предложения по практическому применению; ◆ предложения по направлению будущих исследований. |
| | Заключение (Conclusion) | Содержит краткие итоги разделов статьи без повторения формулировок, приведенных в них. |
| Благодарности (Acknowledgments) | Автор выражает: <ul style="list-style-type: none"> ◆ признательность коллегам за помощь; ◆ благодарность за финансовую поддержку исследования. | |
| Список источников (References) | Содержит только источники, использованные при подготовке статьи и оформленные в соответствии со стандартом, принятым в издательстве. | |

Как правильно подготовить статью

Содержание статьи должно подчиняться общепринятым требованиям к научной статье.

Текст должен быть набран в программе Word. Поля: верхнее – 2,5 см, нижнее – 2,5 см, левое – 3 см, правое – 2 см. Использовать стиль «Normal» или шаблон «Обычный». Шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 14 пт, межстрочный интервал – полуторный, абзацный отступ устанавливать через окно «Абзац» (не пробелами и не табуляцией). Набор формул осуществлять в конструкторе формул (по умолчанию). Запрещается вставлять в текст сканированные графики, диаграммы и другие неизменяемые объекты.

При нарушении требований к оформлению материалов рукописи не публикуются.

Подробные правила приема и рецензирования статей, рубрикация журнала представлены на сайте <http://www.sseu.ru>. Материал статьи присылать на электронную почту vestnik_sgeu@mail.ru.

Образец оформления

Цифровая трансформация логистики

Анна Николаевна Агафонова

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия, agaff@mail.ru

Аннотация. Цифровая трансформация логистики рассматривается как новый этап значимых изменений, вызванных информатизацией бизнес-процессов. Эксперты отмечают рост спроса цифрового бизнеса на передовые цифровые технологии. Анализ специфики отрасли и общемировых тенденций позволил выявить целесообразность цифровизации и перспективы развития отечественного логистического бизнеса.

Ключевые слова: цифровая логистика, логистика 4.0, управление цепями поставок

Основные положения:

- ◆ сформулированы теоретические положения цифровизации логистики и управления цепями поставок;
- ◆ проведен анализ спроса логистического бизнеса РФ на передовые цифровые технологии;
- ◆ определены и систематизированы наиболее перспективные цифровые технологии в сфере логистики, выявлены их возможности.

Digital transformation of logistics

Anna N. Agafonova

Samara State University of Economics, Samara, Russia, agaff@mail.ru

Abstract. The digital transformation of logistics is seen as a new stage of significant changes caused by the informatization of business processes. Experts note the growing demand of digital businesses for advanced digital technologies. Analysis of the specifics of the industry and global trends made it possible to identify the feasibility of digitalization and the prospects for the development of the domestic logistics business.

Keywords: digital logistics, logistics 4.0, supply chain management

Highlights:

- ◆ the theoretical provisions of digitalization of logistics and supply chain management are formulated;
- ◆ the analysis of the demand of the logistics business in the Russian Federation for advanced digital technologies is carried out;
- ◆ the most promising digital technologies in the field of logistics are identified and systematized, their capabilities are revealed.

ТЕКСТ СТАТЬИ

Список источников

1. Агафонова А.Н., Яхнеева И.В. Применение концепции корпоративной социальной ответственности в логистике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 5 (187). С. 37–43.
2. DIGITAL IQ 2020 в России. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/digital-iq-2020/pwc-abbyy-digital-iq-2020.pdf> (дата обращения: 09.06.2021).

References

1. Agafonova A.N., Yakhneeva I.V. Application of the concept of corporate social responsibility in logistics // Vestnik of Samara State University of Economics. 2020. No. 5 (187). Pp. 37–43.
2. DIGITAL IQ 2020 in Russia. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/digital-iq-2020/pwc-abbyy-digital-iq-2020.pdf> (date of access: 09.06.2021).

Информация об авторе: А.Н. Агафонова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга, логистики и рекламы Самарского государственного экономического университета.

Information about the author: A.N. Agafonova – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing, Logistics and Management of Samara State University of Economics.

Научно-практический журнал

**ВЕСТНИК
САМАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

№ 3 (257) 2026 г.

Главный редактор – и.о. ректора СГЭУ, доктор экономических наук,
профессор Е.А. Кандрашина

Издательская группа:
М.И. Анисимова, Н.И. Амплеева

Дата выхода в свет 31.03.2026. Формат 60x84/8. Бумага офсетная.
Гарнитура «Franklin Gothic Book». Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,76 (21,25). Уч.-изд. л. 19,45.
Тираж 1000 экз. Свободная цена. Заказ № 115.

Издатель - ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет».
443090, Самарская обл., г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.

Отпечатано в типографии ФГАОУ ВО «СГЭУ».
443090, Самарская обл., г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141.

Science and practice journal

VESTNIK
OF SAMARA STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS

№ 3 (257) 2026

Chief editor – Acting Rector of SSUE, Doctor of Economics,
Professor E.A. Kandrashina

The English translations are edited by the International Office
of Samara State University of Economics

Approved for publication 31.03.2026. Format 60x84/8.
Offset paper. Type «Franklin Gothic Book». Offset printing. Printed signatures 19,76 (21,25).
Publisher's signatures 19,45. Circulation 1000 copies.

Publishing house of Samara State University of Economics.
443090, Samara region, Samara, ulitsa Sovetskoi Armii, 141.

Printed in the Printing House of Samara State University of Economics.
443090, Samara region, Samara, ulitsa Sovetskoi Armii, 141.