

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

FINANCIAL RESEARCH

Vol. 26, №4



ISSN 1991-0525

eISSN 2949-3935

DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.009

2025

ISSN 1991-0525 (Print)
eISSN 2949-3935 (Online)

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ТОМ 26, № 4, 2025

(ОКТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ)

СКВОЗНОЙ НОМЕР ВЫПУСКА – 89

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
344002, Российская Федерация, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 69

DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.009

FINANCIAL RESEARCH

VOL. 26, № 4, 2025

(OCTOBER – DECEMBER)

CONTINUOUS ISSUE – 89

SCHOLARLY JOURNAL

FOUNDER AND PUBLISHER:

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"Rostov State University of Economics"
69 Bolshaya Sadovaya St., Rostov-on-Don, 344002, Russian Federation

e-mail: research@inbox.ru
<https://finis.rsue.ru>

© «Финансовые исследования», №4, 2025

© ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», 2025



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

Основное содержание журнала составляют оригинальные научные статьи. Концепция журнала ориентирована на теоретическое обобщение и прикладной анализ развития мировой и национальных финансовой и денежно-кредитной систем, рынка ценных бумаг, а также выявление национальной и региональной специфики, особенностей и последствий включения национального и регионального финансового рынка в систему мирового финансового рынка.

Тематика журнала включает теоретические разработки, прикладные исследования, в том числе совместные с зарубежными учеными, методические разработки по ключевым финансовым направлениям.

Журнал осуществляет научное рецензирование всех поступающих в редакцию материалов.

Политика редакционной коллегии журнала базируется на современных юридических требованиях в отношении клеветы, авторского права, законности и плагиата, поддерживает Кодекс этики научных публикаций, сформулированный Комитетом по этике научных публикаций, и строится с учетом этических норм работы редакторов и издателей, закрепленных в Кодексе поведения и руководящих принципах наилучшей практики для редакторов журнала и Кодексе поведения для издателя журнала, разработанных Комитетом по публикационной этике (COPE).

Журнал входит в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (ВАК). Журнал индексируется в научной электронной библиотеке «КиберЛенинка», включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Регистрационный номер: ПИ № ФС77-76372 от 02 августа 2019 г.

Содержание рубрик журнала соответствует отраслям науки и группам специальностей, по которым присуждаются ученые степени:

5.2.4. Финансы (экономические науки).

5.2.5. Мировая экономика (экономические науки).

5.2.3. Региональная и отраслевая экономики (экономические науки).





FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: FEDERAL STATE BUDGETARY EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
«ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS»

The primary content of the journal consists of original scientific articles. The journal's concept is oriented towards theoretical synthesis and applied analysis of the development of global and national financial and monetary systems, securities markets, as well as the identification of national and regional specificities, features, and consequences resulting from the integration of national and regional financial markets into the global financial market system.

The thematic scope of the journal includes theoretical developments, applied research, including collaborative studies with international scholars, and methodological advancements in key financial areas.

The journal conducts rigorous scientific review of all materials submitted to the Editorial Office.

The Editorial Board's policy of the journal is based on contemporary legal requirements concerning libel, copyright, legality, and plagiarism. It adheres to the Code of Ethics for Scientific Publications formulated by the Committee on Publication Ethics (COPE) and is structured to consider ethical norms for editors and publishers outlined in the Journal Editor's Code of Conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors and the Publisher's Code of Conduct, both developed by the Committee on Publication Ethics (COPE).

The journal is listed among peer-reviewed scientific publications where the primary scientific findings of dissertations for obtaining doctoral and candidate degrees (VAK) are required to be published. It is indexed in the scientific electronic library «CyberLeninka» and is included in the Russian Science Citation Index and is registered with «Crossref», a nonprofit open digital infrastructure organization serving the global scholarly research community.

The publication is registered with the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Registration number: ПИ № ФС77-76372 dated August 2, 2019.

The content of the scholarly journal's sections corresponds to scientific fields and groups of specialties for which academic degrees are awarded:

5.2.4. Finance (economic sciences).

5.2.5. Global economy (economic sciences).

5.2.3. Regional and sectoral economies (economic sciences).



All the materials of Financial Research are available under the Creative Commons Attribution-NonCommercial (CC BY-NC) 4.0 license

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Кузнецов Николай Геннадьевич – главный редактор, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель университета, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Алифанова Елена Николаевна – заместитель главного редактора, д.э.н., профессор, Почетный работник высшего образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

Семенюта Ольга Гетовна – заместитель главного редактора, д.э.н., профессор, Почетный работник высшего образования Российской Федерации, зав. кафедрой «Банковское дело» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Шапиро Ирина Евгеньевна – ответственный секретарь, к.э.н., доцент, кафедра «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Божко Лариса Леонидовна – д.э.н., профессор, академик Международной Академии Информатизации, Почетный работник образования Республики Казахстан, проректор по учебной и научной работе Некоммерческого акционерного общества «Рудненский индустриальный институт», Рудный, республика Казахстан.

Вовченко Наталья Геннадьевна – д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, действительный член Академии социальных наук, проректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Вазарханов Ислам Салаудинович – д.э.н., доцент, Заслуженный экономист РФ, Председатель Совета менторов ФНС России, Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова, Грозный, Россия.

Воронина Татьяна Васильевна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая экономика и международные отношения» ЮФУ, профессор Российской Академии Естествознания, член Ассоциации европейских исследований, Ростов-на-Дону, Россия.

Гомцяян Арарат Двинович – д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), Ереван, Армения.

Горлов Сергей Михайлович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и внешнеэкономическая деятельность», СКФУ, Ставрополь, Россия.

Димитриади Николай Ахиллесович – д.э.н., доцент, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Директор института междисциплинарных исследований глобальных процессов и стратегического управления, профессор кафедры «Общего и стратегического менеджмента» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Засько Вадим Николаевич – д.э.н., профессор Департамента налогов и налогового администрирования, декан Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Ростов-на-Дону, Россия.

Иванова Елена Александровна – д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), директор Института магистратуры РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Исраилова Элима Адамовна – д.э.н., доцент, профессор кафедры «Мировая экономика и международные отношения» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Назарян Григор Аршамович – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Международные экономические отношения» Армянского государственного экономического университета, Ереван, Армения.

Ниворожкин Евгений – д.э.н., Институт славянских и восточноевропейских исследований, Лондон, Великобритания.

Пржедецкая Наталия Витовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Рубин Юрий Борисович – д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии образования, Президент Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия.

Сильвестров Сергей Николаевич – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации, действительный государственный советник второго класса, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Факультета экономики и бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, Россия.

Соболева Светлана Юльевна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» Института общественного здоровья ФГБОУ ВО ВолгГМУ Минздрава России, Волгоград, Россия.

Тяглов Сергей Гаврилович – д.э.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия.

Цепилова Елена Сергеевна – д.э.н., доцент, профессор кафедры управления и технологий в туризме и рекреации Сочинского государственного университета (СГУ), Сочи, Россия.

Шевченко Игорь Викторович – д.э.н., профессор, декан экономического факультета, зав. кафедрой «Мировая экономика и менеджмент» Кубанского государственного университета (КубГУ), Краснодар, Россия.

Шеховцов Роман Викторович – д.э.н., профессор, советник генерального директора АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда» (ФЦК), Москва, Россия.

Шубаева Вероника Георгиевна – д.э.н., профессор, проректор по учебной и методической работе Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург, Россия.

*МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ
С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.*

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями
для авторов, установленными редакцией.

EDITORIAL BOARD

Nikolay G. Kuznetsov – **Editor-in-Chief**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Scientific Advisor of the University, Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Theory at Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Elena N. Alifanova – **Deputy Editor-in-Chief**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honoured Higher Education Professional of the Russian Federation, Head of the Department of Financial Markets and Financial Engineering, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Olga G. Semenyuta – **Deputy Editor-in-Chief**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honoured Higher Education Professional of the Russian Federation, Head of the Department of Banking, Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Irina E. Shapiro – **Executive Editor**, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Banking, Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Larisa L. Bozhko – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Academician of the International Academy of Informatization, Honoured Education Professional of the Republic of Kazakhstan, Vice-Rector for Academic and Research Work, Non-Commercial Joint-Stock Company "Rudny Industrial Institute," Rudny, Republic of Kazakhstan.

Natalya G. Vovchenko – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Full Member of the Academy of Social Sciences, Vice-Rector for Research and Innovation at Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Islam S. Vazarkhanov – Dr.Sci. (Econ.), Associate Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Chairman of the Council of Mentors of the Federal Tax Service of Russia, Grozny State Oil Technical University named after Academician M.D. Millionshchikov, Grozny, Russia.

Tatyana V. Voronina – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Department of World Economy and International Relations, Southern Federal University, Professor of the Russian Academy of Natural Sciences, Member of the European Studies Association, Rostov-on-Don, Russia.

Ararat D. Gomtsyan – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Full Member (Academician) of the Russian Academy of Natural Sciences (RAEN), Yerevan, Armenia.

Sergey M. Gorlov – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of the Department of Economics and Foreign Economic Activity, North-Caucasus Federal University, Stavropol, Russia.

Nikolay A. Dimitriadi – Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Honoured Higher Education Professional of the Russian Federation, Director of the Institute for Interdisciplinary Research of Global Processes and Strategic Management, Professor of the Department of General and Strategic Management, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Vadim N. Zasko – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Department of Taxes and Tax Administration, Dean of the Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Vladimir S. Zolotarev – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Honoured Scientist of the Russian Federation, Honoured Higher Professional Education Professional of the Russian Federation, Rostov-on-Don, Russia.

Elena A. Ivanova – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Honoured Higher Professional Education Professional of the Russian Federation, Professor of the Department of Regional, Sectoral and Enterprise Economics, Director of the Institute of Master's Programs, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Elima A. Israilova – Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Department of World Economy and International Relations, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Grigor A. Nazaryan – Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Armenian State University of Economics, Yerevan, Armenia.

Yevgeny Nivorozhkin – Dr. Sci. (Econ.), Institute of Slavic and East European Studies, London, United Kingdom.

Natalia V. Przhedetskaya – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Yuri B. Rubin – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Education, President of Moscow Financial and Industrial University "Synergy," Moscow, Russia.

Sergey N. Sylvesterov – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honored Economist of the Russian Federation, State Counsellor of the Second Class, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences (RANS), Director of the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Faculty of Economics and Business, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Svetlana Y. Soboleva – Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Department of Economics and Management in Tourism and Recreation at Volgograd State Medical University (Ministry of Health of Russia), Volgograd, Russia.

Sergey G. Tsyglov – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Professor of the Department of Regional Economics, Industries, and Enterprises at Rostov State University of Economic (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

Elena S. Tsepilova – Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Department of Management and Technologies in Tourism and Recreation at Sochi State University (SGU), Sochi, Russia.

Igor V. Shevchenko – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Dean of the Faculty of Economics, Head of the Department of World Economy and Management at Kuban State University (KubSU), Krasnodar, Russia.

Roman V. Shekhovtsov – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Advisor to the General Director of the Autonomous Non-Profit Organization "Federal Center for Competence in Labor Productivity" (FCC), Moscow, Russia.

Veronika G. Shubaeva – Dr. Sci. (Econ.), Professor, Vice-Rector for Educational and Methodical Work at St. Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia.

*THE OPINIONS EXPRESSED IN THE JOURNAL'S MATERIALS DO NOT NECESSARILY COINCIDE
WITH THOSE OF THE EDITORIAL BOARD.*

Manuscripts of articles must be formatted in accordance
with the requirements for authors set by the Editorial Board.

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:

РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

Слово Главного редактора	11 От редакции Кузнецов Н.Г.
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	13 Гомцяян А.Д., Кузнецов Н.Г., Шапиро И.Е. ЕАЭС – СНГ-ПЛЮС КАК РАСШИРЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ: ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКО-АРМЯНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
	26 Скрябин А.Ю., Березина З.И., Деминова В.П. МУНИЦИПАЛИТЕТ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ: ПРАКТИКА УСТОЙЧИВОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ И СИСТЕМЫ ПОБРАТИМСТВА)
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	37 Иванченко И.С. ПОСТРОЕНИЕ АГРЕГИРОВАННОГО КАНАЛА ТРАНСМИССИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ВВП
	53 Уразова С.А. ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1947 Г. В СССР: ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ, СОДЕРЖАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	77 Бондаренко В.А., Васильева В.С. МОДЕЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)
	94 Костоглодов Д.Д., Ерохина Т.Б., Чурюмова А.А. ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ УНИВЕРСИТЕТА

- 105 **Логвинова И.Л., Рубин Ю.Б.**
ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ВИД
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
- 116 **Хачатурян Н.Р., Костоглодов Д.Д., Родионова Н.Д.,
Карими А.М.**
ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ
ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА
В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ:
ДОВЕРИЕ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS

CONTENTS

Editor-in-Chief's Address	11 From the Editorial Board Nikolay G. Kuznetsov
International Cooperation	13 EAEU – CIS Plus as a Hybrid Model of Regional Economic Integration: Financial and Investment Mechanisms (Evidence from Russian-Armenian Cooperation) <i>A.D. Gomtsyan, N.G. Kuznetsov, I.E. Shapiro</i>
	26 Municipality as an Actor of External Economic Communication: Sustainable Territorial Infrastructure Development through Sister-City Cooperation (A Case Study of Rostov-on-Don) <i>A.Yu. Skryabin, Z.I. Berezina, V.P. Deminova</i>
Banking	37 Constructing an Aggregated Monetary Transmission Channel for Forecasting Russian GDP <i>I.S. Ivanchenko</i>
	53 The 1947 Monetary Reform in the USSR: Specific Features of Preparation, Content, and Economic Consequences <i>S.A. Urazova</i>
Regional Economy	77 Territorial Marketing Model Within the Framework of Regional Investment Attractiveness Factors: Evidence From the Rostov Region <i>V.A. Bondarenko, V.S. Vasilyeva</i>
	94 Digital Marketing as a Tool For Building the Competitiveness of the University's Innovative Educational Ecosystem <i>D.D. Kostoglodov, T.B. Erokhina, A.A. Churyumova</i>
Economics of Enterprise	105 Mutual Insurance as a Form of Entrepreneurial Activity in the Russian Insurance Market <i>I.L. Logvinova, Yu.B. Rubin</i>
	116 Transforming Digital Marketing Models in the Pharmaceutical Sector: Trust as A New Paradigm of Interaction <i>N.R. Khachaturian, D.D. Kostoglodov, N.D. Rodionova, Karimi Akim Mahbubola</i>

Слово Главного редактора



Уважаемые коллеги, исследователи,
научные работники,
практики финансово-экономической сферы,
авторы и читатели журнала!

Современная финансовая наука развивается в условиях глубоких структурных изменений мировой экономики. Усиление региональных интеграционных процессов, трансформация институтов денежно-кредитной политики, цифровизация экономических коммуникаций и изменение моделей предпринимательства формируют новую архитектуру финансовых отношений. В этих условиях особое значение приобретает научное осмысление процессов, которые еще недавно воспринимались как локальные или отраслевые, а сегодня становятся частью системных трансформаций экономической среды.

Представляем вашему вниманию очередной номер научного журнала **«Финансовые исследования»**, который объединяет исследования, посвященные различным уровням этой трансформации – от международных интеграционных процессов до институциональных изменений в деятельности предприятий. Логика выпуска построена таким образом, чтобы читатель мог последовательно проследить взаимосвязь между глобальными экономи-

ческими процессами, финансовыми институтами и бизнесом.

Открывает номер раздел **«Международное сотрудничество»**, который посвящен новым форматам экономической интеграции и трансграничного взаимодействия. Современные интеграционные процессы все чаще развиваются не только в рамках формальных межгосударственных институтов, но и через гибкие механизмы инвестиционного, инфраструктурного и проектного сотрудничества. В этом контексте особый интерес представляет концептуализация расширенных форм региональной интеграции, основанных на сетевых финансово-инвестиционных взаимодействиях и многоуровневых институциональных связях. Одновременно исследуется роль муниципальных территорий как самостоятельных участников международных экономических коммуникаций, что отражает важную тенденцию современного развития – усиление значения городских и региональных экономик в глобальных процессах.

Раздел **«Банковское дело»** обращается к фундаментальным вопросам функционирования денежно-кредитной системы. С одной стороны, рассматриваются современные подходы к моделированию трансмиссионного механизма монетарной политики и его влияния на макроэкономическую динамику. С другой стороны, анализируются исторические примеры институциональных реформ денежного обращения, позволяющие глубже понять закономерности формирования устойчивости финансовой системы. Подобное сочетание теоретико-модельных и историко-экономических исследований позволяет рассматривать денежно-кредитную политику не только как инструмент текущего макроэкономического регулирования, но и как важный элемент долгосрочной институциональной эволюции экономики.

Раздел **«Региональная экономика»** фокусируется на вопросах пространственного развития и институциональных механизмов формирования инвестиционной среды. В центре внимания – трансформация моделей территориального маркетин-

га, изменение структуры отраслевых рынков и поиск эффективных инструментов повышения конкурентоспособности региональных экономик. Отдельное место занимают исследования, посвященные цифровым инструментам формирования инновационных образовательных экосистем, что отражает возрастающую роль университетов как центров генерации человеческого капитала и драйверов регионального развития.

Завершающий раздел **«Экономика предприятий»** посвящен институциональным изменениям предпринимательской деятельности и трансформации бизнес-моделей в условиях цифровой экономики. В представленных исследованиях рассматриваются вопросы развития страхового предпринимательства, а также изменения маркетинговых стратегий компаний в условиях цифровизации рынков. Особое внимание уделяется формированию доверия как ключевого фактора взаимодействия между экономическими субъектами в цифровой среде, что постепенно становится одной из центральных категорий современной экономической теории и практики управления.

Таким образом, материалы данного выпуска объединяет общая исследовательская линия – **поиск новых институциональных и организационных форм функционирования экономики в усло-**

виях технологических и структурных изменений. Представленные исследования демонстрируют, что развитие финансовых институтов, региональных экономик и корпоративных стратегий сегодня все в большей степени определяется взаимодействием цифровых технологий, инвестиционных механизмов и институциональной среды.

Надеюсь, что данный выпуск будет интересен и полезен как для представителей академического сообщества, так и для специалистов-практиков, работающих в сфере финансов, банковского дела, государственного управления и предпринимательства. Уверен, что представленные исследования станут основой для дальнейших научных дискуссий и будут способствовать развитию современной финансовой науки.

Желаю вам содержательного и вдохновляющего чтения.

Приглашаем исследователей и практиков к сотрудничеству и публикации результатов своих научных исследований на страницах журнала **«Финансовые исследования»**.

С уважением,

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор,

Заслуженный деятель

науки РФ

Н.Г. Кузнецов

Научная статья

<https://doi.org/10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.001>

УДК 339.92:336.7

JEL classification: F15, F21, G28

**ЕАЭС – СНГ-ПЛЮС
КАК РАСШИРЕННАЯ МОДЕЛЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ:
ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
МЕХАНИЗМЫ НА ПРИМЕРЕ
РОССИЙСКО-АРМЯНСКОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА**

Гомцяян А.Д.^а, Кузнецов Н.Г.^б,
Шапиро И.Е.^{с*}

^а ЮНЦ РАН, г. Ереван, Армения

^{б,с} РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. В условиях фрагментации мировой экономики и ослабления универсальных механизмов глобального регулирования региональные интеграционные процессы приобретают все более гибкий и неоднородный характер. В евразийском пространстве наряду с институционально оформленным Евразийским экономическим союзом формируется зона фактической экономической интеграции, основанная на финансово-инвестиционном и проектном взаимодействии, выходящем за пределы формальных рамок Союза. Это актуализирует необходимость концептуального осмысления расширенных форм интеграции, не сводимых к классическим моделям институциональной унификации.

Материалы и методы. Исследование носит аналитический характер и основано на структурно-функциональном подходе к анализу региональной экономической интеграции. Эмпирическая база включает официальные и аналитические материалы Евразийского банка развития,

Евразийской экономической комиссии, а также данные национальных статистических органов и отраслевые проектные источники. В центре анализа находятся финансово-инвестиционные механизмы, институты развития и проектные формы экономического взаимодействия. Эмпирический фокус исследования сосредоточен на российско-армянском направлении как показательном формате функционирования расширенной интеграционной логики.

Результаты исследования. Результаты анализа показывают, что в Евразийском регионе формируется гибридная модель экономической интеграции, в которой ключевую роль играют финансово-инвестиционные механизмы и проектно-ориентированное взаимодействие. Данные Мониторинга взаимных инвестиций Евразийского банка развития свидетельствуют о росте взаимных накопленных прямых инвестиций на фоне структурной трансформации их отраслевой и географической структуры. Усиление роли обрабатывающего и финансового секторов, рост значения стран Южного Кавказа и Центральной Азии, а также опережающая динамика инвестиционной активности по сравнению с торговыми потоками указывают на смещение интеграционной модели от торгово-центричной к инвестиционно ориентированной. Армения в данной структуре выступает одним из значимых реципиентов взаимных инвестиций и узловым элементом региональной финансово-инвестиционной сети.

Обсуждение и заключение. Полученные результаты позволяют интерпретировать формат «ЕАЭС – СНГ-плюс» как аналитическую категорию, отражающую расширенную логику региональной интеграции, основанную на координации инвестиций, проектном сотрудничестве и развитии финансовой инфраструктуры без необходимости углубленной политико-институциональной унификации. Исследование вносит вклад в развитие теории региональной интеграции, дополняя ее положениями о функциональной и сетевой природе современных интеграционных процессов. Практическая значимость рабо-

* Corresponding authors:

E-mail addresses: gomcyn1948@gmail.com (A.D. Gomtsyan),
ng-kuznecov@mail.ru (N.G. Kuznetsov),
19iesha77@gmail.com (I.E. Shapiro)

ты заключается в возможности использования полученных выводов при разработке стратегий развития евразийской интеграции и механизмов инвестиционного сотрудничества с участием стран-партнеров.

Ключевые слова: евразийская экономическая интеграция; ЕАЭС; СНГ-плюс; финансово-инвестиционные механизмы; прямые иностранные инвестиции; институты развития; Россия – Армения.

Для цитирования: Гомцын А.Д., Кузнецов Н.Г., Шапиро И.Е. ЕАЭС – СНГ-плюс как расширенная модель экономической интеграции: финансово-инвестиционные механизмы на примере российско-армянского сотрудничества. *Финансовые исследования*. 2025;26(4):13-25. doi:10.54220/finis.1991-0525. 2025.89.4.001.

Research Article

EAEU – CIS PLUS AS A HYBRID MODEL OF ECONOMIC INTEGRATION: FINANCIAL AND INVESTMENT MECHANISMS (EVIDENCE FROM RUSSIAN-ARMENIAN COOPERATION)

**A.D. Gomtsyan^a, N.G. Kuznetsov^b,
I.E. Shapiro^{c*}**

^a YSC RAS, Yerevan, Armenia

^{b,c} Rostov State University of Economics (RINH),
Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. In the context of increasing fragmentation of the global economy and the weakening of universal multilateral institutions, regional integration processes are undergoing profound transformation. In the Eurasian space, alongside the institutionally formalized Eurasian Economic Union (EAEU), a broader zone of de facto economic integration is emerging, driven by financial, investment, and project-based cooperation that extends beyond the Union's formal boundaries. This development calls for a rethinking of existing theoretical approaches to regional integration, which remain largely focused on institutional convergence and trade liberalization.

Materials and Methods. The study adopts an analytical research design based on a structural-functional approach to regional economic integration. The empirical framework relies on official and analytical materials from the Eurasian Development Bank, the Eurasian Economic Commission, national statistical authorities, and sectoral project sources. Rather than estimating bilateral investment flows, the analysis focuses on identifying and systematizing financial and investment mechanisms, development institutions, and project-based instruments that facilitate sustained economic interaction. The Russia–Armenia economic relationship is examined as a representative empirical focus within this broader analytical framework.

Results. The results demonstrate the formation of a hybrid model of regional integration in the Eurasian region, in which financial and investment mechanisms play a central role. Data from the Eurasian Development Bank's Mutual Investment Monitoring indicate steady growth in mutual accumulated foreign direct investment accompanied by a qualitative transformation of its sectoral and geographical structure. The increasing importance of manufacturing and financial sectors, the growing role of South Caucasus and Central Asian economies, and the relative resilience of investment activity compared to trade dynamics suggest a shift from a trade-centered to an investment-oriented integration model. Within this structure, Armenia emerges as a significant recipient of mutual investments and a nodal element of the regional financial and investment network.

Discussion and Conclusion. The findings support the conceptualization of the “EAEU – CIS Plus” format as an analytical category capturing an expanded logic of regional integration based on investment coordination, project-based cooperation, and the development of financial infrastructure, rather than on deeper political or institutional unification. The study contributes to the literature on regional integration by highlighting the functional and network-based nature of contemporary integration processes.

From a practical perspective, the results underscore the relevance of financial and investment mechanisms as key instruments for expanding Eurasian integration through flexible and adaptive forms of economic cooperation.

Keywords: Eurasian economic integration; EAEU; CIS Plus; financial and investment mechanisms; foreign direct investment; development institutions; Russia – Armenia.

For citation: A.D. Gomtsyan, N.G. Kuznetsov, I.E. Shapiro EAEU – CIS Plus as a Hybrid Model of Regional Economic Integration: Financial and Investment Mechanisms (Evidence from Russian-Armenian Cooperation). *Financial Research*. 2025;26(4):13-25. doi:10.54220/finis.1991-0525. 2025.89.4.001.

1. Введение

В условиях трансформации мировой экономики региональная экономическая интеграция приобретает все более дифференцированные и гибридные формы. Усиление геоэкономической фрагментации, рост санкционных и торговых ограничений, ослабление универсальных глобальных институтов и смещение акцента в сторону региональных и субрегиональных форм взаимодействия приводят к пересмотру традиционных моделей экономической кооперации. В этих условиях все меньшее значение приобретает формальное членство в интеграционных объединениях и все большую роль начинают играть фактические экономические связи, инвестиционная взаимозависимость и способность финансовых систем к функциональной координации.

Классические теории региональной интеграции, сформированные преимущественно на основе европейского опыта, исходят из линейной логики углубления сотрудничества: от зоны свободной торговли к таможенному союзу, общему рынку и далее к экономическому и валютному союзу. Однако практика интеграционных процессов на постсоветском пространстве демонстрирует иную траекторию развития, в которой экономическое взаимодействие зачастую опережает институциональное

оформление, а интеграция развивается не столько через наднациональные механизмы, сколько через проектную и инвестиционную кооперацию.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) представляет собой важный пример такой альтернативной модели интеграции. С момента своего формирования ЕАЭС обеспечил создание устойчивого институционального и нормативного контура, направленного на либерализацию движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы между государствами-участниками. Вместе с тем накопленный эмпирический материал свидетельствует о том, что экономические связи, сопряженные с деятельностью ЕАЭС, не ограничиваются исключительно рамками его формального членства. Напротив, в ряде случаев они распространяются на более широкий круг стран и партнеров, прежде всего на государства СНГ, а также на отдельных внешних участников, вовлеченных в совместные инвестиционные, финансовые, инфраструктурные и энергетические проекты.

Данный феномен остается недостаточно осмысленным в современной научной литературе. Большинство исследований фокусируется либо на институциональных аспектах функционирования ЕАЭС, либо на торговых эффектах интеграции, в то время как финансово-инвестиционные механизмы расширения интеграционного пространства за пределы формальных институтов остаются фрагментарно описанными. Это создает методологический разрыв между фактической практикой экономического взаимодействия и ее теоретическим осмыслением.

В этой связи особый интерес представляет концептуализация формата «ЕАЭС – СНГ-плюс», под которым понимается расширенная модель региональной экономической интеграции, в рамках которой Евразийский экономический союз выступает в качестве институционального ядра, а интеграционное поле дополняется за счет гибкого вовлечения государств и партнеров, не входящих в ЕАЭС [1]. В отличие от классических интеграционных объединений данный формат не предпола-

гает унификации политико-правовых институтов или обязательного участия в наднациональных механизмах регулирования, а основывается на участии в двусторонних и многосторонних проектах экономического сотрудничества, торговых и инвестиционных инициативах, а также в финансовых, инфраструктурных и энергетических проектах.

Таким образом, формат «ЕАЭС – СНГ-плюс» отражает переход от институционально закрепленной интеграции к функциональной, проектно-ориентированной форме экономического взаимодействия, в которой ключевую роль играют инвестиции, финансовые потоки и отраслевые связи. Подобная модель позволяет странам-партнерам участвовать в интеграционных процессах без необходимости глубокой политической конвергенции, что существенно снижает барьеры для вовлечения и расширяет потенциальное интеграционное пространство.

В качестве эмпирического примера в статье рассматриваются экономические отношения между Россией и Арменией. Выбор данного направления обусловлен тем, что Армения является полноправным участником Евразийского экономического союза и одновременно демонстрирует активное вовлечение в финансово-инвестиционные и проектные формы экономического взаимодействия, значительная часть которых реализуется за пределами стандартных институциональных инструментов ЕАЭС. Это позволяет рассматривать российско-армянское направление не изолированно, а в контексте более широкой трансформации интеграционных процессов в евразийском пространстве.

2. Материалы и методы

Проблематика региональной экономической интеграции традиционно рассматривается в рамках классических теоретических подходов, сформированных преимущественно на основе европейского интеграционного опыта. В рамках неофункционализма и институциональных теорий интеграция трактуется как поэтапный процесс углубления экономического и политического взаимодействия, предполагающий посте-

пенную передачу суверенных полномочий наднациональным органам и формирование единого регуляторного пространства. Данные подходы получили широкое распространение в исследованиях Европейского союза и остаются доминирующими в академическом дискурсе.

Вместе с тем ряд современных исследований указывает на ограниченность применения подобных моделей к иным региональным объединениям, в том числе к интеграционным процессам на постсоветском пространстве. В частности, Винокуров Е. подчеркивает, что Евразийский экономический союз изначально формировался как экономически ориентированный проект, в котором институциональное развитие во многом подчинено практическим задачам обеспечения торговли, инвестиций и производственной кооперации, а не логике политической интеграции по европейскому образцу [2].

Аналогичную позицию занимают авторы, анализирующие влияние региональной интеграции на экономическую динамику стран-участников. В их работах подчеркивается, что экономический эффект интеграции не всегда коррелирует с глубиной институционального сближения, а во многих случаях определяется фактической интенсивностью экономических связей, доступом к рынкам и инвестиционными потоками [3]. Это ставит под сомнение универсальность линейных моделей интеграционного развития и актуализирует поиск альтернативных концептуальных рамок.

Таким образом, в современной литературе формируется понимание того, что региональная интеграция может принимать гибридные формы, в которых экономическое взаимодействие опережает институциональное оформление, а степень вовлеченности стран варьируется в зависимости от конкретных сфер сотрудничества.

Исследования, посвященные ЕАЭС, в целом сходятся в том, что данный союз представляет собой особую форму региональной интеграции, сочетающую элементы институционального регулирования с высокой степенью экономического прагматизма. Существенное внимание в лите-

ратуре уделяется анализу нормативной базы Союза, механизмов функционирования общего рынка товаров и услуг, а также институциональных ограничений углубления интеграции.

В то же время значительная часть работ подчеркивает незавершенность интеграционных процессов в финансовой сфере [4]. Так, Хаиров Б.Г. и др. отмечают, что финансовая интеграция стран ЕАЭС развивается неравномерно и сталкивается с рядом структурных и регуляторных ограничений, связанных с различиями в национальных финансовых системах и уровне развития рынков капитала [5]. Аналогичные выводы содержатся в исследованиях, посвященных интеграции банковских рынков, где подчеркивается ограниченный характер трансграничной банковской экспансии и сохранение национальных барьеров [6].

Вместе с тем более прикладные и аналитические работы указывают на постепенное усиление инвестиционных и финансовых связей между странами ЕАЭС, в том числе через механизмы прямых инвестиций, совместных инфраструктурных проектов и участие наднациональных институтов развития. В частности, в докладах Евразийского банка развития подчеркивается рост взаимных инвестиций и формирование устойчивых производственно-инвестиционных цепочек, выходящих за рамки традиционной торговли.

Отдельного внимания заслуживают исследования, посвященные перспективам формирования общего финансового рынка ЕАЭС. Агамагомедова С.А. рассматривает данный процесс как долгосрочную цель, реализация которой требует не только институциональной гармонизации, но и накопления практического опыта взаимодействия финансовых систем стран-участников [7]. При этом автор подчеркивает, что на текущем этапе именно инвестиционные и проектные механизмы выступают ключевыми драйверами финансовой кооперации.

В зарубежной литературе все большее распространение получает подход, рассматривающий интеграцию через приз-

му так называемой глубокой интеграции, охватывающей не только торговлю, но и инвестиции, услуги, финансовые рынки и регуляторную координацию. В рамках данного подхода особое внимание уделяется роли прямых иностранных инвестиций и трансграничного финансирования как факторов устойчивой экономической связанности [8]. Применительно к ЕАЭС данный подход развивается в работах А. Knobel и др., где подчеркивается, что инвестиционная кооперация и либерализация рынков услуг способны оказывать более значимое влияние на экономическую интеграцию, чем формальное устранение торговых барьеров¹. При этом авторы обращают внимание на то, что процессы глубокой интеграции могут распространяться и за пределы формального членства в интеграционном объединении.

Подобные выводы находят подтверждение и в исследованиях, анализирующих внешние связи ЕАЭС. Так, А. Konopelko и К. Czerewacz-Filipowicz рассматривает стратегию внешней интеграции Союза как совокупность гибких форм взаимодействия с третьими странами, основанных на экономической целесообразности и проектном сотрудничестве, а не на расширении институционального членства [9].

Несмотря на наличие значительного массива исследований, посвященных Евразийскому экономическому союзу, СНГ и региональной экономической интеграции в целом, в научной литературе сохраняется заметный пробел в осмыслении расширенных форм интеграционного взаимодействия. Большинство работ либо фокусируется на анализе формальных институтов и договорно-правовых механизмов ЕАЭС, либо рассматривает внешние экономические связи Союза фрагментарно, без выработки целостной аналитической рамки, позво-

¹ Knobel A., Lipin A., Malokostov A., Tarr D., Turdyeva N. Deep Integration in the Eurasian Economic Union: What are the Benefits of Successful Implementation or Wider Liberalization? // Bank of Russia working paper series. 2019. No. 41. June. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/107528/wp_41e.pdf?utm_source=chatgpt.com (дата обращения: 10.10.2025).

ляющей интерпретировать их с позиций теории региональной интеграции.

В практических и аналитических материалах, включая отчеты Евразийского банка развития, фиксируется активное развитие инвестиционных, финансовых и проектных связей между странами ЕАЭС и государствами СНГ, не входящими в Союз. Однако данные процессы, как правило, описываются на эмпирическом уровне и редко рассматриваются как элементы формирующейся финансово-инвестиционной архитектуры регионального взаимодействия, выходящей за пределы формальных институциональных границ интеграционных объединений.

В результате в современной литературе отсутствует устоявшаяся аналитическая категория, позволяющая системно описать зону фактической экономической интеграции, складывающуюся вокруг ЕАЭС за счет финансово-инвестиционных механизмов, проектного сотрудничества и функциональной координации экономических интересов. Это обуславливает необходимость разработки концепта, адекватного гибкому и неоднородному характеру современных интеграционных процессов [10].

В данном контексте представляется целесообразным введение и обоснование формата «ЕАЭС – СНГ-плюс» как аналитической категории, позволяющей интерпретировать наблюдаемые процессы расширения интеграционного пространства через призму финансово-инвестиционных механизмов и проектной кооперации без формального углубления политико-институциональной интеграции.

Настоящее исследование носит аналитический характер и направлено на выявление финансово-инвестиционных механизмов, формирующих расширенные формы экономической интеграции в евразийском пространстве. В центре внимания находится анализ институциональных, проектных и финансовых инструментов, обеспечивающих устойчивое экономическое взаимодействие между участниками интеграционного процесса в рамках формата «ЕАЭС – СНГ-плюс».

В методологическом плане интеграция рассматривается как совокупность функциональных экономических механизмов, реализующих координацию инвестиционных решений и финансовых интересов независимо от степени формальной институциональной включенности стран. Такой подход позволяет анализировать гибридные формы региональной интеграции, основанные на проектном сотрудничестве и инвестиционной кооперации.

Эмпирическая часть исследования опирается на анализ официальных и открытых источников, отражающих структуру взаимных инвестиций, отраслевую направленность инвестиционных проектов и институциональные условия экономического взаимодействия в Евразийском регионе.

3. Результаты исследования

Анализ финансово-инвестиционных процессов в рамках евразийского интеграционного пространства показывает, что в последние годы ключевую роль в формировании экономической связанности начинают играть не столько формальные институты интеграции, сколько совокупность устойчивых финансово-инвестиционных механизмов. Эти механизмы обеспечивают вовлечение стран и партнеров в совместные проекты экономического сотрудничества независимо от степени их институциональной включенности в Евразийский экономический союз.

В рамках формата «ЕАЭС – СНГ-плюс» такие механизмы выполняют системообразующую функцию, формируя устойчивые каналы перераспределения капитала, координации инвестиционных решений и финансирования долгосрочных проектов. Их анализ позволяет выявить фактическую архитектуру интеграции.

Одним из ключевых элементов финансово-инвестиционной интеграции выступают институты развития, прежде всего Евразийский банк развития. Их роль заключается в формировании долгосрочного инвестиционного контура, ориентированного на поддержку инфраструктурных, энергетических и производственных проектов, имеющих интеграционный эффект.

По данным аналитических отчетов ЕАБР, значительная часть инвестиционных проектов, реализуемых с участием стран ЕАЭС, направлена на развитие капиталоемких отраслей, требующих долгосрочного финансирования и межгосудар-

ственной координации. В этом контексте Армения выступает как один из реципиентов инвестиционных ресурсов в рамках проектов, ориентированных на модернизацию инфраструктуры и энергетического сектора.

Таблица 1. Институциональные финансово-инвестиционные механизмы в рамках формата «ЕАЭС – СНГ-плюс»

Table 1. Institutional Financial and Investment Mechanisms within the «EAEU–CIS Plus» Framework

Механизм / Mechanism	Институциональная основа / Institutional Basis	Экономическая функция / Economic Function	Интеграционный эффект / Integration Effect
Институты развития	Евразийский банк развития	Долгосрочное финансирование	Формирование долгосрочного взаимодействия
Межгосударственные программы	ЕЭК, национальные органы	Координация инвестиций	Формирование долгосрочного взаимодействия
Проектное финансирование	Совместные структуры	Снижение инвестиционных рисков	Снижение чувствительности к внешним шокам

Источник: аналитические материалы Евразийского банка развития; документы Евразийской экономической комиссии.

Функционирование данных механизмов свидетельствует о том, что инвестиционная интеграция развивается преимущественно в проектно-ориентированной форме, что соответствует логике гибкого вовлечения стран в формат «СНГ-плюс».

Существенное значение для формирования устойчивых экономических связей между Россией и Арменией имеют проектно-инфраструктурные и энергетические механизмы. Именно данные направления

формируют долгосрочную взаимозависимость экономик и создают материальную основу интеграции.

Анализ отраслевой направленности инвестиционных инициатив показывает, что ключевые проекты концентрируются в энергетике, транспорте и сопутствующей инфраструктуре. Такие проекты, как правило, реализуются в рамках многостороннего взаимодействия с участием государственных структур, институтов развития и частного капитала.

Таблица 2. Ключевые направления инвестиционных и инфраструктурных проектов

Table 2. Key Areas of Investment and Infrastructure Projects

Направление / Area	Характеристика проектов / Project Characteristics	Интеграционный эффект / Integration Effect
Энергетика	Генерация, распределение	Долгосрочное взаимодействие
Инфраструктура	Транспорт, логистика	Снижение транзакционных издержек
Финансовая инфраструктура	Расчеты, финансирование	Поддержка трансграничных операций

Источник: ЕАБР; отраслевые аналитические обзоры.

Доминирование инфраструктурных и энергетических проектов указывает на то,

что интеграция носит системный характер и ориентирована на формирование устой-

чивых экономических связей, а не на краткосрочные торговые эффекты.

Финансово-инвестиционные механизмы интеграции дополняются развитием банковских и расчетных инструментов, обеспечивающих сопровождение инвестиционных и торговых операций. Участие финансовых институтов выражается в кредитовании проектов, обеспечении расчетов и формировании финансовой инфраструктуры, адаптированной к трансграничному взаимодействию.

Несмотря на ограниченность публичной статистики по двусторонним финансовым потокам, наличие устойчивых каналов банковского взаимодействия и участие финансовых институтов в проектном финансировании подтверждаются аналитическими и отраслевыми материалами. Это свидетельствует о том, что финансовый сектор выполняет вспомогательную, но системно значимую функцию в реализации интеграционных механизмов.

Для оценки характера интеграционных процессов сопоставляется динамика инвестиционной активности и торговых связей. Анализ доступных данных по взаимной торговле между Россией и Арменией в период 2019–2024 гг. показывает, что торговые потоки подвержены более выраженным колебаниям, связанным с внешнеэкономической конъюнктурой.

В то же время инвестиционная активность, реализуемая через институциональные и проектные механизмы, демонстрирует большую устойчивость и инерционность. Это указывает на постепенное смещение интеграционной модели от торгово-центричной логики к инвестиционно ориентированной, в которой ключевую роль играют долгосрочные проекты и финансовые инструменты.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что экономическая интеграция в рамках формата «ЕАЭС – СНГ-плюс» формируется преимущественно через совокупность финансово-инвестиционных механизмов, обеспечивающих координацию капитала, инфраструктурное взаимодействие и проектное финансирование. Российско-армянское направление

демонстрирует характерные черты данной модели, включая доминирование институциональных и инфраструктурных инструментов, а также относительную независимость инвестиционных процессов от торговой динамики.

Таким образом, эмпирический анализ подтверждает, что формат «ЕАЭС – СНГ-плюс» может быть интерпретирован как гибридная модель региональной финансовой архитектуры, в которой интеграция осуществляется через механизмы экономического сотрудничества и инвестиций без необходимости углубленной институциональной унификации.

Результаты анализа Мониторинга взаимных инвестиций Евразийского банка развития свидетельствуют о поступательном росте взаимных накопленных прямых инвестиций в Евразийском регионе на фоне общего снижения глобальной инвестиционной активности. По состоянию на конец первого полугодия 2025 г. их объем достиг 48,4 млрд долл., увеличившись на 6,4% по сравнению с 2023 г.¹

При этом с 2021 г. фиксируется замедление среднегодовых темпов прироста взаимных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) до 2,8%, что отражает не сокращение инвестиционной активности как таковой, а структурную перестройку инвестиционных потоков – переход от капиталоемких сырьевых проектов к более диверсифицированным формам вложений.

Данный сдвиг имеет принципиальное значение для понимания логики расширенной интеграции: инвестиционные процессы становятся менее зависимыми от глобальной конъюнктуры и в большей степени ориентируются на внутрирегиональную кооперацию.

Анализ отраслевой структуры взаимных инвестиций показывает, что обрабатывающий и финансовый секторы стали ключевыми источниками роста инвестиционной активности. На них пришлось около 75% совокупного прироста взаим-

¹ Инвестиционное сотрудничество в Евразийском регионе // Официальный сайт ЕАБР. URL: https://eabr.org/upload/iblock/f31/EDB_2025_MMI_Eurasian-Region_Report_RU.pdf (дата обращения: 11.12.2025).

ных ПИИ в регионе за период 2023 г. – 1-е полугодие 2025 г.

Снижение доли сырьевого сектора (-4 п.п.) сопровождается ростом инвестиций в секторы с более высокой добавленной стоимостью, что указывает на качественное изменение модели интеграции – от ресурсной к инвестиционно-производственной.

Существенным результатом является смещение инвестиционной активности в пользу стран Центральной Азии и Южного Кавказа, на которые пришлось 65% прироста взаимных ПИИ за рассматриваемый период. Армения в данной структуре занимает особое место, что обусловлено сочетанием ее институциональной включенности в ЕАЭС и активного участия в проектно-инвестиционных механизмах регионального уровня. На ее долю приходится 10,2% всех привлеченных взаимных инвестиций Евразийского региона, а прирост за последние полтора года составил 26%, или около 1 млрд

долл., что является одним из самых высоких показателей в регионе.

Доминирование финансового сектора (около 40%) в ПИИ в Армению указывает на ее роль как узлового элемента региональной финансово-инвестиционной сети, что выходит за рамки классической торговой интеграции.

Результаты исследования показывают устойчивый рост роли финансовых вложений, доля которых достигла 40% в структуре взаимных прямых иностранных инвестиций региона. Одновременно возрастает значение частного капитала, доля которого увеличилась до 72%.

Отдельного внимания заслуживает диверсификация источников финансирования. Наряду с собственными средствами компаний (42%) возрастает роль комбинированных схем (40%) и заемных ресурсов, что свидетельствует о формировании более сложной финансовой архитектуры инвестиционного взаимодействия.

Таблица 3. Ключевые источники прироста взаимных прямых иностранных инвестиций в Евразийском регионе

Table 3. Key Sources of Growth in Mutual Foreign Direct Investment in the Eurasian Region

Сектор экономики / Economic Sector	Вклад в прирост взаимных ПИИ / Contribution to the Growth of Mutual FDI
Обрабатывающий сектор	Высокий
Финансовый сектор	Высокий
Сырьевой сектор	Отрицательный
Прочие сектора	Умеренный

Источник: Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР¹.

Таблица 4. Позиция Армении в структуре взаимных ПИИ Евразийского региона

Table 4. Armenia's Position in the Structure of Mutual FDI in the Eurasian Region

Показатель / Indicator	Значение / Value
Доля в привлеченных ПИИ	10,2%
Прирост (2023 – 1-е пол. 2025)	+26%
Ключевой сектор	Финансовый

Источник: Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР².

¹ Инвестиционное сотрудничество в Евразийском регионе // Официальный сайт ЕАБР. URL: https://eabr.org/upload/iblock/f31/EDB_2025_MMI_Eurasian-Region_Report_RU.pdf (дата обращения: 11.12.2025).

² Инвестиционное сотрудничество в Евразийском регионе // Официальный сайт ЕАБР. URL: https://eabr.org/upload/iblock/f31/EDB_2025_MMI_Eurasian-Region_Report_RU.pdf (дата обращения: 11.12.2025).

Совокупность полученных результатов эмпирически подтверждает формирование в Евразийском регионе гибридной модели инвестиционной интеграции, основанной на:

- проектно-ориентированных инвестициях;
- росте роли финансового сектора;
- гибком вовлечении стран Южного Кавказа и Центральной Азии;
- снижении зависимости от формальных институциональных рамок.

Российско-армянское направление в данной модели выступает репрезентативным примером формата «СНГ-плюс», где интеграция реализуется через финансово-инвестиционные механизмы без необходимости углубленной политической или регуляторной унификации.

4. Обсуждение

Полученные результаты позволяют по-новому интерпретировать процессы экономической интеграции на евразийском пространстве и уточнить роль финансово-инвестиционных механизмов в формировании расширенных интеграционных форматов. В отличие от классических моделей региональной интеграции, основанных на институциональной унификации и поэтапной либерализации торговли, выявленная модель характеризуется приоритетом инвестиционной координации и проектно-ориентированного взаимодействия.

Эмпирические данные Мониторинга взаимных инвестиций ЕАБР подтверждают, что рост взаимных прямых инвестиций в Евразийском регионе сопровождается качественной трансформацией их структуры. Смещение инвестиционной активности в пользу обрабатывающего и финансового секторов, а также снижение роли сырьевых отраслей свидетельствуют о формировании более устойчивой и диверсифицированной модели экономического взаимодействия. Данный результат согласуется с выводами исследований, рассматривающих инвестиции как ключевой фактор углубленной интеграции в условиях фрагментации мировой экономики.

Особое значение имеют результаты, отражающие географическую перераспре-

деленность инвестиционных потоков. Рост роли стран Южного Кавказа и Центральной Азии, на которые приходится значительная часть прироста взаимных инвестиций, указывает на расширение интеграционного пространства за пределы формального ядра ЕАЭС. В этом контексте Армения выступает не периферийным участником, а узловым элементом региональной финансово-инвестиционной сети, что подтверждается высокой долей финансового сектора в привлеченных прямых инвестициях и опережающими темпами их роста.

Выявленные особенности инвестиционных процессов позволяют интерпретировать формат «ЕАЭС – СНГ-плюс» как гибридную модель региональной финансовой архитектуры. В рамках данной модели интеграция осуществляется преимущественно через механизмы совместных инвестиций, участие институтов развития, проектное финансирование и развитие финансовой инфраструктуры, а не через жесткую институциональную унификацию. Это снижает барьеры для вовлечения стран-партнеров и повышает адаптивность интеграционного пространства к внешним экономическим шокам.

Полученные результаты дополняют существующие теоретические подходы к анализу региональной интеграции, акцентируя внимание на функциональном характере инвестиционных связей и их способности формировать устойчивую экономическую связанность без формального расширения интеграционных институтов. Тем самым исследование вносит вклад в развитие концепций гибкой и сетевой интеграции, актуальных для регионов с высокой степенью геоэкономической неопределенности.

5. Заключение

Полученные результаты подтверждают выдвинутую гипотезу о том, что в условиях фрагментации мировой экономики и роста геоэкономической неопределенности интеграционные процессы все в большей степени смещаются в сторону инвестиционно ориентированной логики. Анализ данных Мониторинга взаимных инвестиций Евразийского банка развития

показал, что взаимные прямые инвестиции в Евразийском регионе демонстрируют устойчивый рост и одновременно качественную трансформацию своей структуры. Снижение роли сырьевых отраслей и усиление обрабатывающего и финансового секторов указывают на формирование более диверсифицированной и устойчивой модели экономического взаимодействия.

Особое внимание в работе уделено роли стран Южного Кавказа, в частности Армении, которая выступает одним из значимых реципиентов взаимных инвестиций и демонстрирует опережающие темпы их роста. Доминирование финансового сектора в структуре привлеченных прямых инвестиций в экономику Армении позволяет рассматривать ее не только как участника торговых связей, но и как узловой элемент региональной финансово-инвестиционной сети. Российско-армянское направление в данном контексте представляет собой показательный пример функционирования расширенной интеграционной логики «ЕАЭС – СНГ-плюс», реализуемой на базе полноправного членства Армении в Евразийском экономическом союзе и одновременно выходящей за рамки стандартных институциональных механизмов Союза за счет активного использования финансово-инвестиционных и проектных инструментов.

Научная новизна исследования заключается в концептуализации формата «ЕАЭС – СНГ-плюс» как гибридной модели региональной финансовой архитектуры, сочетающей институциональное ядро ЕАЭС с сетью функциональных инвестиционных и инфраструктурных связей за его пределами. В отличие от классических моделей региональной интеграции данная модель опирается на механизмы экономической целесообразности и взаимной выгоды, что обеспечивает ее адаптивность и устойчивость в условиях внешних шоков.

Практическая значимость полученных выводов состоит в возможности их использования при формировании стратегий развития евразийской интеграции, а также при разработке инструментов поддержки инвестиционного сотрудничества с участием стран-партнеров, не входящих в ЕАЭС.

Развитие финансово-инвестиционных механизмов, институтов развития и проектного финансирования может рассматриваться как приоритетное направление расширения интеграционного пространства без усиления политических и регуляторных барьеров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Delcour L, Wolczuk K. Between the Eastern Partnership and the Eurasian Economic Union: Competing Region-building Projects in the “Common Neighbourhood”. Theorizing the European Neighbourhood Policy. London: Routledge. 2017:187-206. URL: https://www.researchgate.net/publication/318207869_Between_the_eastern_partnership_and_the_Eurasian_Economic_Union_Competing_region-building_projects_in_the_%27common_neighbourhood%27 (дата обращения: 01.11.2025).
2. Vinokurov E. Eurasian Economic Union: Current State and Preliminary Results. *Russian Journal of Economics*. 2017;3(1):54-70. doi:10.1016/j.ruje.2017.02.004.
3. Pomerlyan E., Belitski M. Regional integration and economic performance: evidence from the Eurasian Economic Union. *Eurasian Geography and Economics*. 2024; 65:627-655. doi:10.1080/15387216.2022.2163414.
4. Алексеев П.В., Звонова Е.А. Развитие концептуальной модели формирования общего финансового рынка государств – членов Евразийского экономического союза. *Банковское право*. 2020;4:44-51. doi:10.18572/1812-3945-2020-4-44-51. EDN: PMWHIZ.
5. Хаиров Б.Г., Ковалев В.А., Хасанов Р.Х. Особенности финансовой интеграции стран-членов Евразийского экономического союза. *Омский научный вестник*. Серия: Общество. История. Современность. 2020;5(1):112-119. doi:10.25206/2542-0488-2020-5-1-112-119.
6. Галоян Д.Р. Оценка тенденций движения капиталов между государствами – членами ЕАЭС и другими региональными экономическими объединениями. *Международная торговля и торговая политика*. 2018;1(13):85-97. doi:10.21686/2410-7395-2018-1-85-97.

7. Агамагомедова С.А. Общий финансовый рынок ЕАЭС: понятие, структура и проблемы формирования. *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*. 2024;18(2):90-97. doi:10.22394/2073-2929-2024-02-90-97. EDN: KMXFFR.

8. Кулакова Е.В. Возможности и перспективы интеграции ЕАЭС в финансовой сфере. *Мир новой экономики*. 2017;2:38-45. URL: https://wne.fa.ru/jour/article/download/124/125?utm_source (дата обращения: 07.11.2025).

9. Konopelko A., Czerewacz-Filipowicz K. The Strategy of the Eurasian Economic Union Extra-Regional Integration. *WSEAS transactions on business and economics*. 2021;18:67-77. doi:10.37394/23207.2021.18.8.

10. Гомця́н А.Д., Шапи́ро И.Е. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) как фактор устойчивого развития финансовой системы. *Финансовые исследования*. 2024;25;4(85):174-187. doi:10.54220/finis.1991-0525.2024.85.4.015. EDN TWUDDG.

Об авторах:

Гомця́н Ара́рат Дви́нович, д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), главный научный сотрудник ЮНЦ РАН, г. Ереван, Армения, AuthorID: 54394497.

E-mail: gomsyn1948@gmail.com.

Кузнецов Николай Геннадьевич, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель университета, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия, AuthorID: 359092.

ORCID: 0000-0002-3658-1500.

E-mail: ng-kuznecov@mail.ru.

Шапи́ро Ирина Евге́ньевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры банковского дела ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия, AuthorID: 477579.

ORCID: 0000-0002-3501-2728.

E-mail: 19iesha77@gmail.com.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Delcour L., Wolczuk K. Between the Eastern Partnership and the Eurasian Economic Union: Competing Region-building Projects in the “Common Neighbourhood”. *Theorizing the European Neighbourhood Policy*. London: Routledge. 2017:187-206. URL: https://www.researchgate.net/publication/318207869_Between_the_eastern_partnership_and_the_Eurasian_Economic_Union_Competing_region-building_projects_in_the_%27common_neighbourhood%27 (Accessed: 01.11.2025).

2. Vinokurov E. Eurasian Economic Union: Current State and Preliminary Results. *Russian Journal of Economics*. 2017;3(1):54-70. doi:10.1016/j.ruje.2017.02.004.

3. Pomerlyan E., Belitski M. Regional integration and economic performance: evidence from the Eurasian Economic Union. *Eurasian Geography and Economics*. 2024;65:627-655. doi:10.1080/15387216.2022.2163414.

4. Alekseev P.V., Zvonova E.A. Development of a conceptual model for the formation of a common financial market of the Eurasian Economic Union member states. *Banking Law*. 2020;4:44-51. doi:10.18572/1812-3945-2020-4-44-51. EDN: PMWHIZ.

5. Khairov B.G., Kovalev V.A., Khasanov R.K. Specific features of financial integration of the Eurasian Economic Union member states. *Omsk Scientific Bulletin. Series: Society. History. Modernity*. 2020;5(1):112-119. doi:10.25206/2542-0488-2020-5-1-112-119.

6. Galoyan D.R. Assessment of capital flow trends between EAEU member states and other regional economic groupings. *International Trade and Trade Policy*. 2018;1(13):85-97. doi:10.21686/2410-7395-2018-1-85-97.

7. Agamagomedova S.A. The common financial market of the EAEU: concept, structure, and challenges of formation. *Eurasian Integration: Economics, Law,*

Politics. 2024;18(2):90-97. doi:10.22394/2073-2929-2024-02-90-97. EDN: KMXFFR.

8. Kulakova E.V. Opportunities and prospects for financial integration of the Eurasian Economic Union. *The World of New Economy*. 2017;(2):38-45. URL: https://wne.fa.ru/jour/article/download/124/125?utm_source (Accessed: 07.11.2025).

9. Konopelko A., Czerewacz-Filipowicz K. The Strategy of the Eurasian Economic Union Extra-Regional Integration. *WSEAS transactions on business and economics*. 2021;18:67-77. doi:10.37394/23207.2021.18.8.

10. Gomtsyan A.D., Shapiro I.E. The Eurasian Economic Union as a factor of sustainable development of the financial system. *Financial Research*. 2024;25;4(85): 174-187. doi:10.54220/finis.1991-0525.2024.85.4.015. EDN TWUDDG.

About the Authors:

Ararat D. Gomtsyan, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Full Member (Academician) of the Russian Academy of Natural Sciences

(RAEN), Chief Researcher at the YSC RAS, Yerevan, Armenia, AuthorID: 54394497.

E-mail: gomcyn1948@gmail.com.

Nikolay G. Kuznetsov, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Theory, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia, AuthorID: 359092.

ORCID: 0000-0002-3658-1500.

E-mail: ng-kuznecov@mail.ru.

Irina E. Shapiro, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor at the Department of Banking, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia, AuthorID: 477579.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3501-2728>.

E-mail: 19iesha77@gmail.com.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

**МУНИЦИПАЛИТЕТ КАК СУБЪЕКТ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
КОММУНИКАЦИЙ:
ПРАКТИКА УСТОЙЧИВОГО
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРЫ
(НА ПРИМЕРЕ
ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ
И СИСТЕМЫ ПОБРАТИМСТВА)**

**Скрябин А.Ю.^а, Березина З.И.^б,
Деминова В.П.^с**

^а ДГТУ, г. Ростов-на-Дону, Россия

^б ФГАОУ ВО «Южный федеральный
университет», г. Ростов-на-Дону, Россия

^с Управление внешних связей
и межмуниципального сотрудничества
администрации города Ростова-на-Дону,
г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. В условиях усиления процессов экономической глобализации и трансформации механизмов международного взаимодействия возрастает роль муниципалитетов как самостоятельных участников внешнеэкономических коммуникаций. Одним из институциональных инструментов такого взаимодействия выступает система побратимских связей, обеспечивающая развитие межмуниципального сотрудничества в экономической, инфраструктурной, экологической и гуманитарной сферах. В статье на примере города Ростова-на-Дону рассматривается влияние побратимских связей на формирование устойчивых институциональных и инфраструктурных преимуществ территории в системе внешнеэкономических коммуникаций муниципалитетов.

Материалы и методы. Эмпирическую базу исследования составили норма-

тивно-правовые акты и межмуниципальные программы, регулирующие деятельность городов-побратимов, данные о международной активности города Ростова-на-Дону, а также материалы средств массовой информации. Методологическая основа исследования включает системный подход, сравнительно-исторический анализ, методы контент-анализа и кейс-анализа, примененные для изучения институциональных механизмов межмуниципального сотрудничества и практики реализации побратимских проектов.

Результаты исследования. Полученные результаты позволяют рассматривать побратимские связи как один из механизмов межмуниципального сотрудничества, обеспечивающий развитие внешнеэкономических коммуникаций городских территорий. Данные формы взаимодействия создают условия для развития городской инфраструктуры, привлечения инвестиций, реализации образовательных программ обмена и расширения возможностей локального бизнеса.

Обсуждение. Полученные результаты позволяют рассматривать систему побратимских отношений как один из инструментов формирования устойчивых моделей территориального развития муниципалитетов и расширения их участия в международных экономических коммуникациях.

Заключение. Город Ростов-на-Дону демонстрирует эффективную модель межмуниципального взаимодействия в рамках международных экономических, экологических, культурных и гуманитарных процессов. Побратимские отношения, в свою очередь, выступают значимым элементом данной модели, обеспечивая устойчивое территориальное развитие городских территорий за счет международной кооперации, институционального обмена и расширения межмуниципального сотрудничества. Полученные результаты позволяют рассматривать выбранную модель города Ростова-на-Дону как перспективный механизм развития внешнеэкономических коммуникаций городских территорий.

Ключевые слова: система побратимства, международная кооперация, муници-

* Corresponding authors:

E-mail addresses: rostov@donland.ru (A.Yu. Skryabin),
brigak_zinaida@mail.ru (Z.I. Berezina), deminova-
vp@rostov-gorod.ru (V.P. Deminova)

палитет, международные отношения, международное сотрудничество, внешнеэкономические коммуникации, территориальное развитие.

Для цитирования: Скрябин А.Ю., Березина З.И., Деминова В.П. Муниципалитет как субъект внешнеэкономических коммуникаций: практика устойчивого территориального развития инфраструктуры (на примере города Ростова-на-Дону и системы побратимства). *Финансовые исследования*. 2025;26(4):26-36. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.002.

Original Article

MUNICIPALITY AS A SUBJECT OF EXTERNAL ECONOMIC COMMUNICATIONS: THE PRACTICE OF SUSTAINABLE TERRITORIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT (A CASE STUDY OF ROSTOV-ON-DON AND THE TWIN CITIES SYSTEM)

A.Yu. Skryabin^a, Z.I. Berezina^b,
V.P. Deminova^{c*}

^a Don State Technical University (DSTU),
Rostov-on-Don, Russia

^b Southern Federal University,
Rostov-on-Don, Russia

^c Department of External Relations
and Intermunicipal Cooperation
of Rostov-on-Don City Administration,
Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. In the context of intensifying economic globalization and the transformation of international interaction mechanisms, municipalities are increasingly acting as independent participants in external economic communication. One of the institutional instruments facilitating such interaction is the system of sister-city partnerships, which promotes intermunicipal cooperation in economic, infrastructural, environmental, and humanitarian spheres. Using the case of Rostov-on-Don, the article examines the role of sister-city relations in shaping sustainable institutional and infrastructural advantages of urban territories.

Materials and methods. The empirical basis of the research includes regulatory legal acts and intermunicipal programs governing sister-city cooperation, data on the international activities of Rostov-on-Don, and materials from mass media sources. The methodological framework of the study is based on a systems approach and employs comparative-historical analysis, content analysis, and case study methods to examine institutional mechanisms of intermunicipal interaction and the practical implementation of sister-city projects.

Results. The study demonstrates that the development of sister-city partnerships creates additional institutional opportunities for expanding the external economic contacts of municipalities. Such cooperation contributes to the transfer of administrative practices, supports the development of urban infrastructure, and strengthens international economic and humanitarian ties. The findings indicate that these forms of interaction function as mechanisms of institutional exchange, enabling local development strategies to be integrated into broader international economic processes.

Discussion. The obtained results allow sister-city partnerships to be considered as one of the instruments for shaping sustainable models of territorial development and for expanding the participation of municipalities in international economic communication.

Conclusion. The case of Rostov-on-Don illustrates a practical model of intermunicipal interaction within international economic, environmental, cultural, and humanitarian cooperation. Sister-city partnerships represent an important component of this interaction, contributing to sustainable territorial development through international cooperation and institutional exchange. The findings suggest the potential effectiveness of this model for strengthening the long-term development capacity of urban territories.

Keywords: sister-city partnerships; international cooperation; municipality; international relations; external economic communication; territorial development.

For citation: A.Yu. Skryabin, Z.I. Berezina, V.P. Deminova Municipality as a Subject of External Economic Communications: the Practice

1. Введение

Межмуниципальная внешнеэкономическая коммуникация представляет собой форму взаимодействия локальных территорий, направленную на согласование управленческих подходов и координацию развития в условиях глобальной взаимозависимости¹ [1]. В отличие от межгосударственных форм сотрудничества подобные связи формируются на уровне местного самоуправления, что позволяет учитывать специфику территории и быстрее адаптировать управленческие решения к изменяющимся условиям внешней среды. В современных условиях дипломатия городов рассматривается как одно из направлений развития международного взаимодействия на уровне местного самоуправления. Подобные формы сотрудничества позволяют муниципальным образованиям участвовать в международных коммуникациях, направленных на решение экономических, инфраструктурных и гуманитарных задач развития городских территорий². По мере усиления транснациональных связей города все чаще выходят за рамки традиционных административных функций и включаются в процессы международного обмена, формируя собственные каналы внешнеэкономического взаимодействия [2].

Одной из институциональных форм подобной коммуникации выступает система побратимских отношений, возникающая

как гуманитарный механизм установления и развития доверительных отношений между городами и со временем трансформировавшаяся в устойчивый инструмент межмуниципального сотрудничества [3]. В современных условиях побратимство перестает быть исключительно символической практикой и приобретает прикладное значение, становясь каналом переноса управленческих решений, норм и моделей развития от одной территории к другой [4]. Через подобные связи муниципалитет получает доступ к внешнему опыту и возможностям институционального обучения, что позволяет ему корректировать собственные стратегии и повышать качество управления.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении побратимских связей муниципалитетов как институционального механизма развития внешнеэкономических коммуникаций на уровне городских территорий.

Рост значения муниципалитетов как субъектов внешнеэкономической коммуникации связан с полицентричным характером современного глобального развития, в рамках которого центры экономической и управленческой активности распределяются между различными уровнями. В этих условиях города становятся пространствами концентрации ресурсов и компетенций, а их способность включаться в международные сети взаимодействия превращается в фактор устойчивости и конкурентоспособности территории. Следовательно, анализ механизмов, обеспечивающих подобную вовлеченность, приобретает особую научную и практическую значимость.

В данном случае побратимские отношения выступают не как дополнение к муниципальной политике, а как один из инструментов, позволяющих выстраивать долгосрочные траектории развития в условиях неопределенности и внешних вызовов [5]. Их ценность заключается не только в формальном наличии партнерских связей, но и в способности трансформировать внутренние управленческие практики и обеспечивать адаптацию территории к изменяющимся условиям. Именно в представленном контексте побратимство может

¹ Матюхина Е.Н. Побратимские практики городов: обзор опыта взаимодействия // Побратимство городов: состояние, возможности развития, вызовы, приоритеты: материалы междунар. науч.-практ. конф., Москва, Тюмень, 23–24 апр. 2021 г. М.; Тюмень: ТюмГУ, 2021. С. 123-132.

² Саямов Ю.Н. Дипломатия городов и связи городов-побратимов как часть народной дипломатии и элемент международных отношений // Побратимство городов: состояние, возможности развития, вызовы, приоритеты: материалы междунар. науч.-практ. конф., Москва, Тюмень, 23–24 апр. 2021 г. М.; Тюмень: ТюмГУ, 2021. С. 71-80.

рассматриваться как элемент стратегии устойчивого территориального развития.

В настоящем исследовании город Ростов-на-Дону рассматривается как эмпирический пример реализации подобной модели. Его экономический потенциал, накопленный опыт международного взаимодействия и готовность к внешней кооперации позволяют проследить, каким образом побратимские связи могут использоваться в качестве механизма внешнеэкономической и управленческой политики муниципалитета. Анализ практики г. Ростова-на-Дону позволяет не только описать локальный опыт, но и выявить более общие закономерности функционирования межмуниципальных связей в условиях глобальных трансформаций.

Таким образом, обращение к системе побратимства как к механизму внешнеэкономической коммуникации муниципалитетов позволяет уточнить роль городов в современной системе международных отношений и раскрыть их потенциал как самостоятельных субъектов устойчивого развития территорий [6].

2. Материалы и методы

Эмпирическую базу исследования составили официальные данные органов местного самоуправления города Ростова-на-Дону, отчеты управления внешних связей и межмуниципального сотрудничества администрации города, а также материалы международных мероприятий, реализованных в рамках межмуниципальных побратимских и партнерских связей. Дополнительно были использованы публикации средств массовой информации и материалы, размещенные на официальных ресурсах администрации города. Представленная информация позволила реконструировать институциональные основания побратимских отношений и практику их реализации на муниципальном уровне.

Методологическая основа исследования опирается на системный подход, который использовался для структурирования эмпирического материала и анализа механизмов межмуниципального взаимодействия. В рамках данного подхода побратимские отношения рассматривались

как объект эмпирического анализа, отраженный в нормативных документах, отчетности и практиках муниципального управления.

В работе применялось сочетание сравнительно-исторического, функционального анализа, контент- и кейс-анализа. Сравнительно-исторический метод был использован для изучения становления побратимских связей и их трансформации в долгосрочной перспективе. Контент-анализ применялся для обработки нормативно-правовых актов, отчетов и публикаций, отражающих официальную позицию города и характер его международной активности. Кейс-анализ позволил рассмотреть конкретные примеры реализации побратимских проектов г. Ростова-на-Дону. Функциональный анализ использовался для выявления целей побратимских отношений и оценки степени их реализации в муниципальной практике.

3. Результаты исследования

В ходе исследования было установлено, что муниципалитет в современных условиях функционирует не только как элемент внешнеэкономических процессов, но и как самостоятельный участник международной коммуникации, обладающий способностью формировать собственные стратегии развития и выстраивать прямые горизонтальные связи с зарубежными партнерами. Анализ практики города Ростова-на-Дону показывает, что система побратимских отношений представляет собой устойчивый механизм интеграции муниципалитета в международное взаимодействие и оказывает влияние на его социально-экономическое и институциональное развитие.

Анализ практики межмуниципального сотрудничества позволяет отметить взаимосвязь между развитием инфраструктурных и управленческих компонентов муниципалитета и повышением его инвестиционной привлекательности. Побратимские связи в данном контексте выполняют функцию канала переноса и адаптации управленческих, технологических и организационных решений, сформированных за пределами территории. В этом

смысле побратимство выступает как механизм институционального заимствования, позволяющий обновлять управленческие практики без необходимости прямого финансового участия со стороны зарубежных партнеров.

Влияние на экономическую составляющую муниципалитетов также проявляется в контексте реализации крупных международных мероприятий и культурных обменов. В качестве нескольких наглядных примеров можно привести визиты делегации г. Ростова-на-Дону в г. Дортмунд: в рамках программных мероприятий во время пребывания в городе участники смогли ознакомиться с организационной моделью многофункциональных центров оказания муниципальных услуг населению г. Дортмунда. Принципы централизованного предоставления услуг легли в основу информационной системы «Одно Окно», и впоследствии послужили основой для появления первых многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг не только в г. Ростове-на-Дону, но и по всей Российской Федерации. Внедрение данной системы позволило повысить доступность услуг для населения и снизить транзакционные издержки.

В качестве примера практической направленности побратимских отношений в медиасфере, а в дальнейшем и в экономическом направлении можно привести активное сотрудничество г. Ростова-на-Дону и г. Виктории, территориально расположенного на Сейшельских островах. Международный проект «Медиаэкспедиция Россия – Сейшелы» был направлен на создание видео- и фотоматериалов с дальнейшим распространением среди населения Российской Федерации для изучения межкультурных особенностей, традиций и обычаев городов-побратимов. В дальнейшем итоговый фильм, посвященный сотрудничеству Ростова-на-Дону и Виктории, был представлен на Втором саммите «Россия – Африка» в Санкт-Петербурге и получил положительную оценку участников мероприятия. Необходимо отметить то, что на саммите присутствовали делега-

ции государств, признанные Организацией Объединенных Наций (ООН), что расширяет географию взаимодействий и выводит на новый уровень. В связи с успешной реализацией проекта был налажен импорт мясной продукции агропромышленного холдинга «Мираторг» на рынок Республики Сейшельские Острова. Тем самым побратимские отношения выступили катализатором расширения внешнеэкономических контактов [9].

В период подготовки к проведению чемпионата мира по футболу 2018 года Российская Федерация столкнулась с негативной реакцией недоброжелателей, пытавшихся выставить страну-хозяйку в негативном ключе и фальсифицировать результаты тайного голосования исполнительного комитета ФИФА. Специалисты отдела внешних связей и межмуниципального сотрудничества администрации города Ростова-на-Дону совместно с коллегами из города-побратима Дортмунда способствовали восстановлению позитивного международного имиджа России. Работа заключалась в реализации проекта «Наступление в прессе», целью которого было восстановление положительного имиджа страны посредством публикации серии статей о русских спортсменах, гостеприимстве и культуре Российской Федерации в средствах массовой информации Германии, Франции, Кипра и Болгарии. Совместная работа городов-побратимов имела положительный эффект и была отмечена на федеральном уровне министром иностранных дел Российской Федерации Лавровым Сергеем Викторовичем и министром иностранных дел Германии Хайко Маас.

Являясь городами-побратимами с 2018 года, г. Ростов-на-Дону и г. Минск активно поддерживают официальные и деловые контакты. Практическим результатом данного сотрудничества, повлекшего экономический подъем, является открытие первого мультибрендового центра Минского автомобильного завода (МАЗ), ориентированного на обслуживание и продвижение продукции белорусского машиностроения на региональном рынке. Дан-

ный пример демонстрирует трансформацию побратимских связей из формата протокольного сотрудничества в устойчивую модель промышленной и торгово-экономической кооперации на муниципальном уровне.

Экологическое направление межмуниципального сотрудничества также имеет довольно активное влияние на экономику. Одним из ключевых примеров можно назвать заимствование и адаптацию опыта французского города Ле Мана в вопросе обеспечения граждан качественной питьевой водой. В прошлом, еще не занимая пост главы г. Ростова-на-Дону, Скрябин Александр Юрьевич и представители нашего города активно занимались изучением инновационных способов обеззараживания и очистки воды. Полученные данные были интегрированы в систему водоканала Ростова-на-Дону, что позволило повысить уровень экологической безопасности системы водоснабжения. Также на основании сведений, полученных из финляндского города Каяни, компетентные органы Ростова-на-Дону разработали собственную систему GPS-мониторинга, контролирующую эффективность регулирования транспортных потоков и безопасность пассажиров. Таким образом, снижение экологического риска, повышение качества обеспечения коммунальных и транспортных услуг в долгосрочной перспективе напрямую способствуют росту инвестиционной привлекательности муниципалитета и улучшению качества жизни горожан. Развитие городской инфраструктуры является одним из проявлений практической направленности побратимских отношений. Информация, полученная от коллег из Дортмунда и Ле Мана, послужила базисом, используемым для разработки технологий сортировки и переработки твердых бытовых отходов, соответствующих принципам экологически устойчивого развития.

Также побратимские отношения могут использоваться в качестве канала международной поддержки для реализации значимых имиджевых и культурных проектов муниципалитета. На сегодняшний день город Ростов-на-Дону реализовал

множество подобных проектов, повлиявших на положительный имидж города и дальнейшее привлечение иностранных инвесторов и туристов. Например, был организован совместный джазовый оркестр г. Дортмунда и г. Ростова-на-Дону «Восток – Запад», в дальнейшем гастролирующий по таким странам, как Германия, Бельгия, Нидерланды, и активно прославлявший донскую столицу. Также в период участия города Дортмунда в международном конкурсе за звание культурной столицы Европы местные власти инициировали активную коммуникацию с главами городов-побратимов, включая Ростов-на-Дону, что способствовало консолидации международной поддержки и обмену опытом в сфере культурной политики. Данные примеры являются подтверждением того, что побратимские узы могут выполнять функцию усиления международных позиций муниципалитета и формирования устойчивых внешнеэкономических связей [7, 8].

Регулярный обмен художественными выставками способствовал укреплению межкультурного диалога, знакомству жителей с культурой городов-побратимов и расширению международных контактов в креативных индустриях. Шотландская художница Кара Кроуфорд МакКиннон в нескольких интервью отмечала, что Ростов-на-Дону поразил ее своим многообразием, уникальностью и изысканной архитектурой¹. Девушка написала не менее девяти картин, посвященных донской столице, тем самым доказывая жителям Шотландии правильность выбора города-побратима в России.

В 2025 году была реализована выставка «Монументальный портрет Ростова-на-Дону», развернувшаяся в терминале аэропорта г. Гомеля, в рамках подписанного договора между Музеем истории г. Ростова-на-Дону и Музейно-художественным центром г. Гомеля. Данный проект был посвящен историко-культурному и архитектурному наследию г. Ростова-на-Дону,

¹ Russian Landscape Painting. Cara Crawford McKinnon [Электронный ресурс]. URL: <https://www.scottishlandscapeartist.co.uk/paintings-russia.html>.

что в дальнейшем поспособствовало обеспечению трансляции ценностей и идентичности города, одновременного расширения пространства доверия и устойчивых побратимских связей. В данном случае культурно-гуманитарное сотрудничество выступает инструментом реализации муниципальной «мягкой силы»¹.

Побратимские отношения между городом Ростовом-на-Дону и городом Ереваном насчитывают более двадцати лет и представляют собой пример долгосрочного межмуниципального гуманитарного взаимодействия. В ходе данного сотрудничества реализуются проекты, направленные на поддержку русского языка, развитие и популяризацию русскоязычного образования. С целью поддержания данных инициатив губернатор Ростовской области Слюсарь Юрий Борисович лично посетил ереванскую школу № 55, в которой обучение проводится на русском языке, передал педагогам и ученикам юбилейные издания произведений Антона Павловича Чехова, а также пригласил лучших учащихся посетить г. Ростов-на-Дону и г. Таганрог. Следующий визит был нанесен главой г. Ростова-на-Дону Скрыбиным Александром Юрьевичем. В рамках выстраивания межкультурной коммуникации и налаживания диалога была подарена интерактивная доска, а также литература на русском языке. Данный формат побратимских отношений демонстрирует потенциал муниципального уровня в обеспечении диалога, основанного на образовании и исторической общности, вне зависимости от изменений внешнеполитической среды.

В контексте заимствования и адаптации лучших зарубежных практик особого внимания заслуживает опыт г. Дортмунда, заключающийся во внедрении патрулирования улиц, ориентированного не на контроль, а на координацию и оказание помощи населению. В рамках подобной инициативы планируется создать волонтерский отряд, состоящий из молодых граждан, желающих внести вклад в жизнь го-

рода, своих соотечественников и гостей донской столицы. В условиях городской среды было установлено, что местное население, иностранные граждане и туристы довольно часто испытывают страх при обращении к представителям правоохранительных органов, что снижает эффективность коммуникации и оперативного решения вопроса. Формирование добровольческого института уличных патрульных координаторов, выполняющих функции навигации, координирования и первичной помощи, позволяет снизить уровень социальной напряженности, дает ощущение безопасности и контроля над ситуацией, поднимает доверие к институтам власти. С социально-экономической точки зрения внедрение подобной практики окажет опосредованное влияние на развитие городской экономики за счет повышения туристической привлекательности, зарекомендует статус безопасного города, а также снизит нагрузку на местные правоохранительные службы. Если рассматривать данную практику с точки зрения долгосрочной перспективы, то ее внедрение будет способствовать росту качества городской среды и формировать условия для устойчивого территориального развития.

В совокупности рассмотренные примеры позволяют сделать вывод о том, что экономический эффект побратимских отношений формируется преимущественно не за счет прямых финансовых трансферов, а через институциональные и инфраструктурные механизмы. Побратимство способствует повышению качества управления, укреплению доверия к муниципальным институтам и формированию устойчивых внешних связей. В этом смысле стратегия развития побратимских отношений города Ростова-на-Дону может рассматриваться как один из элементов модели устойчивого территориального развития, обеспечивающий интеграцию муниципалитета в систему международной коммуникации в условиях глобализации XXI века.

4. Обсуждение

Исторический анализ позволяет проследить трансформацию побратимских от-

¹ Официальный сайт Администрации города Ростова-на-Дону [Электронный ресурс]. URL: <https://rostov-gorod.ru/>.

ношений от гуманитарной практики послевоенного периода к институциональному инструменту межмуниципального взаимодействия. Сотрудничество между городами довольно часто отражается в обмене делегациями, культурными коллективами и выставками. Кроме того, побратимские связи также подразумевают возможную помощь населенному пункту, который пострадал от природных катаклизмов или техногенных катастроф. Впервые термин возник в 1944 году, побратимами были названы два города: Ковентри в Великобритании и советский Сталинград. Жители Ковентри показали жителям Сталинграда скатерть с вышитыми словами «Лучше маленькая помощь, чем большое сожаление». Данное полотно стало символом единства и дружбы жителей городов и было передано вместе с деньгами в СССР. Сейчас скатерть находится в музее-панораме «Сталинградская битва». В 2008 году в Волгограде создали «Сталинградскую скатерть» для передачи ее в Ковентри в честь 65-летия побратимских отношений между двумя поселениями. 28 апреля 1957 года была создана Всемирная федерация породненных городов (ВФПГ), целью которой стало содействие укреплению дружественных связей между населенными пунктами различных стран в областях образования, медицины, экономического и культурного развития¹. В последующие десятилетия география побратимских связей существенно расширилась, охватив сначала страны Западной Европы, а затем и другие регионы. Постепенно побратимство утратило исключительно символический характер и стало использоваться как неотъемлемая составляющая установления политического диалога между странами, а также как канал трансфера управленческих, институциональных и экономических практик².

¹ Омарова А.С. Города-побратимы как инструмент мягкой силы в российско-китайских отношениях: история и современность // Вопросы студенческой науки. 2024. № 8 (96). С. 42.

² Кузнецова Е.В. Место и роль побратимских связей в реализации внешней политики государства // Побратимство городов: состояние, возможности

Эта эволюция отражает более широкую трансформацию роли муниципалитетов в системе международных отношений, в рамках которой города все чаще выступают не только объектами государственной политики, но и самостоятельными участниками международной коммуникации. В этом контексте побратимские отношения могут рассматриваться как форма локальной дипломатии, обеспечивающая интеграцию муниципалитетов в международное пространство без прямого участия государства.

Практика г. Ростова-на-Дону подтверждает вышеприведенный тезис. Реализация проектов в рамках побратимских отношений демонстрирует, что подобное сотрудничество способствует переходу от эпизодических международных контактов к устойчивым формам социально-экономического воздействия. Обмен управленческими решениями, институциональными моделями и организационными практиками формирует основу для долгосрочных изменений в системе муниципального управления. Анализ конкретных направлений дает возможность утверждать, что подобное взаимовыгодное сотрудничество является действенным инструментом локальной дипломатии, обеспечивая преобразование базовой международной коммуникации в устойчивое социально-экономическое сотрудничество [10].

Установлено, что развитие побратимских отношений проявляется в изменении экономических и социальных параметров развития территории через косвенные механизмы, связанные с улучшением инфраструктуры, повышением качества публичных услуг и формированием позитивного внешнего имиджа города. Эти изменения создают условия для роста инвестиционной активности, развития предпринимательской среды и расширения туристического потока.

Анализ конкретных кейсов взаимодействия с городами-побратимами под-

развития, вызовы, приоритеты: сборник статей по результатам международной научно-практической конференции, Москва, Тюмень, 23-24 апреля 2021 г. М.; Тюмень. С. 85-88.

тверждает прикладной характер побратимских отношений и их роль как инструмента внедрения практических решений в сфере муниципального управления, экологической безопасности, транспортной организации и имиджевого позиционирования города. Побратимство в данном случае выступает не формальным сотрудничеством, а механизмом практической трансформации локальной политики.

Также было установлено, что участие в системе побратимских и межмуниципальных связей расширяет возможности муниципалитета по продвижению собственных интересов на международном уровне и формированию устойчивых горизонтальных связей вне рамок межгосударственного взаимодействия.

В совокупности полученные результаты свидетельствуют о том, что система побратимских отношений является одним из ключевых инструментов устойчивого территориального развития муниципалитета, обеспечивая его вовлеченность в международные процессы при сохранении ориентации на интересы местного сообщества.

5. Заключение

Полученные в ходе исследования данные подтверждают, что в современных условиях муниципалитет перестает рассматриваться исключительно как административно-территориальная единица и выступает самостоятельным субъектом внешнеэкономических и международных связей. Пример города Ростова-на-Дону является доказательством того, что побратимские отношения могут служить инструментом формирования институциональных условий устойчивого развития не за счет прямого привлечения ресурсов, а посредством изменения управленческих и организационных практик. Данный механизм способствует повышению адаптивности городской системы и ее способности реагировать на внешние вызовы.

Установление побратимских связей представляет собой пространство институционального обучения, в рамках которого муниципалитет получает возможность переосмысления собственных подходов к

управленческим решениям. Для достижения поставленных целей в основе современного сотрудничества лежит готовность местной власти к взаимодействию с потенциальными партнерами извне, возникающая в случае, если объединение сил или ресурсов позволяет получить больший эффект, чем самостоятельные действия [11]. В ходе трансформации происходит накопление компетенций, которые в последующем обеспечивают качественный переход от реактивной модели управления к стратегически ориентированной. С практической точки зрения это подчеркивает мысль о том, что эффективность побратимских отношений определяется не количеством заключенных соглашений и меморандумов, а скорее степенью вовлеченности муниципалитетов в систему управления. Следовательно, ключевым условием результативности межмуниципального сотрудничества является осмысленное использование внешних контактов в рамках внутренней управленческой трансформации, а не их расширение само по себе. Таким образом, побратимские отношения рассматриваются как долгосрочный ресурс развития, способный обеспечить формирование устойчивых институциональных преимуществ территории.

В данном исследовании опыт города Ростова-на-Дону представлен не только как локальный кейс, но и как практическая модель, которая может быть использована иными муниципальными образованиями, заинтересованными в поиске инструментов адаптации к условиям глобальных вызовов и структурных изменений мировой экономики.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Kipkemoi I., Sitati G.K., Gakai P.K. Exploring the impact of sister city partnerships on emerging African cities. *Discover Cities*. 2025;2(68):17.
2. Wilbur Zelinsky The Twinning of the World: Sister Cities in Geographic and Historical Perspective. *Annals of the Association of American Geographers*. 1991;81(1):1-31. doi:10.1111/j.1467-8306.1991.tb01676.x.

3. Agyei W., & Mensah J. Sister city partnerships and sustainable development in emerging cities: Empirical cases from Ghana and Tanzania. *Habitat International*. 2024; 154:103208.

4. Tham A., Shim C. (Re)evaluating sister-cities for economic development? Pracademic viewpoints. *Cities: The International Journal of Urban Policy and Planning*. 2025;158:2.

5. Фролова И.В., Нефедов И.В. Побратимство городов как инструмент международного межмуниципального сотрудничества: опыт Уфы и Галле. *Социальные процессы. История*. 2022;5:156-161.

6. Sevin E. Unpacking soft power for cities: a theoretical approach. *Place Branding and Public Diplomacy*. 2024;21(1):106-115.

7. Сотникова В.М., Смертин Ю.Г. Российские и китайские города-побратимы и города-партнеры. *Власть*. 2024;32(6): 26-36. doi:10.24412/2071-5358-2024-6-26-36. EDN NBISSR.

8. Тарасов А.А. Города-побратимы Саранск и Ботевград. Из опыта экономического и научно-технического сотрудничества Мордовии и Болгарии. *Центр и периферия*. 2015;4:46-51. EDN VQGELL.

9. Новикова И.Н., Попов Д.И. Внешнеэкономические связи Ленинградской области и Швеции в первое двадцатилетие XXI века: проблемы и перспективы. *Управленческое консультирование*. 2020; 4(136):66-79. doi:10.22394/1726-1139-2020-4-66-79. EDN KIJTG.

10. He B., Tang M., Wei A. The impact of city diplomacy on foreign direct investment: Evidence from international sister city diplomacy agreements. *International Review of Economics and Finance*. 2025;99:104076. doi: 10.1016/j.iref.2025.104076.

11. Суворова А.В. Межмуниципальное сотрудничество в России: проблемы и перспективы развития. *AlterEconomics*. 2024;21(3):571-589. doi:10.31063/AlterEconomics/2024.21-3.8.

Об авторах:

Скрябин Александр Юрьевич, к.тех.н., Донской государственный технический университет (ДГТУ), глава горо-

да Ростова-на-Дону, г. Ростов-на-Дону, Россия, AuthorID: 1030724.

E-mail: rostov@donland.ru.

Березина Зинаида Игоревна, д.психол.н., профессор, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0002-3787-2019.

E-mail: brigak_zinaida@mail.ru.

Деминова Валерия Павловна, ведущий специалист управления внешних связей и межмуниципального сотрудничества администрации города Ростова-на-Дону, г. Ростов-на-Дону, Россия.

E-mail: deminova-vp@rostov-gorod.ru.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Kipkemoi I., Sitati G.K., Gakai P.K. Exploring the impact of sister city partnerships on emerging African cities. *Discover Cities*. 2025;2:68.

2. Zelinsky W. The twinning of the world: sister cities in geographic and historical perspective. *Annals of the Association of American Geographers*. 1991;81(1):1-31. doi:10.1111/j.1467-8306.1991.tb01676.x.

3. Agyei W., Mensah J. Sister city partnerships and sustainable development in emerging cities: empirical cases from Ghana and Tanzania. *Habitat International*. 2024; 154:103208.

4. Tham A., Shim C. (Re)evaluating sister cities for economic development? Pracademic viewpoints. *Cities*. 2025;158:2.

5. Frolova I.V., Nefedov I.V. Sister city relations as a tool of international intermunicipal cooperation: the experience of Ufa and Halle. *Social Processes. History*. 2022;(5):156-161.

6. Sevin E. Unpacking soft power for cities: a theoretical approach. *Place Branding and Public Diplomacy*. 2024;21(1):106-115.

7. Sotnikova V.M., Smertin Yu.G. Russian and Chinese sister cities and partner cities. *Vlast*. 2024;32(6):26-36. doi:10.24412/2071-5358-2024-6-26-36. EDN NBISSR.

8. Tarasov A.A. Sister cities Saransk and Botevgrad: experience of economic and scientific cooperation between Mordovia and Bulgaria. *Center and Periphery*. 2015;(4):46-51. EDN VQGELL.

9. Novikova I.N., Popov D.I. Foreign economic relations between the Leningrad Region and Sweden in the first two decades of the 21st century: problems and prospects. *Administrative Consulting*. 2020;4(136): 66-79. doi:10.22394/1726-1139-2020-4-66-79. EDN KIJTG.

10. He B., Tang M., Wei A. The impact of city diplomacy on foreign direct investment: evidence from international sister city diplomacy agreements. *International Review of Economics and Finance*. 2025; 99:104076. doi:10.1016/j.iref.2025.104076.

11. Suvorova A.V. Intermunicipal cooperation in Russia: problems and prospects for development. *AlterEconomics*. 2024;21(3): 571-589. doi:10.31063/AlterEconomics/2024.21-3.8.

About the Authors:

Alexander Yu. Skryabin, Cand. Sci. (Eng.), Don State Technical University (DSTU), Head of Rostov-on-Don, Rostov-on-Don, Russia, AuthorID: 1030724.

E-mail: rostov@donland.ru.

Zinaida I. Berezina, Dr. Sci. (Psych.), Prof., Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Southern Federal University», Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0000-0002-3787-2019.

E-mail: brigak_zinaida@mail.ru.

Valeria P. Deminova, Leading Specialist, Department of External Relations and Intermunicipal Cooperation of Rostov-on-Don City Administration, Rostov-on-Don, Russia.

E-mail: deminova-vp@rostov-gorod.ru.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

Научная статья

<https://doi.org/10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.003>

УДК 338.12

JEL classification: C53, E27, E52, E58.

ПОСТРОЕНИЕ АГРЕГИРОВАННОГО КАНАЛА ТРАНСМИССИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ВВП¹

Иванченко И.С.*

* РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. Исследование механизма передачи монетарного воздействия финансового рынка в реальный сектор экономики является актуальным в условиях хронического недофинансирования инвестиций в основные фонды российских предприятий. Поэтому целью исследования является построение агрегированного канала трансмиссии для оценки инфляции, которая будет наблюдаться при реально достижимом экономическом росте.

Материалы и методы. При проведении исследования были использованы данные официальной статистики, в том числе сведения Банка России за период с 2002 по 2024 год включительно, а также результаты научных публикаций российских и зарубежных ученых. Применены статистические методы исследования, процессы Винера и учтены основные предпосылки построения динамических стохастических моделей общего экономического равновесия.

Результаты исследования. Для учета влияния денежно-кредитной политики

на объёмы производства в реальном секторе экономики была предложена структура единого канала денежно-кредитной трансмиссии. Экономическая сущность этого канала была описана при помощи динамической стохастической модели. Построенная модель, включающая в себя детерминированные и стохастические уравнения, учитывает специфику современной российской экономики: в модель вошли только те уравнения, которые описывают работу действительно функционирующих трансмиссионных каналов в России.

Обсуждение и заключение. В статье сделан вывод о том, что экономический рост в 2,4% вполне достижим при инфляции в 6,5%. Однако для достижения более высокого роста ВВП, как показывают расчеты, нужно перейти к инновационной модели экономического роста, в которой основное приращение валового продукта будет достигаться не за счет привлечения в производство новых рабочих рук, а благодаря роботизации и автоматизации основных производственных процессов.

Ключевые слова: денежно-кредитная трансмиссия, инфляция, инвестиции, экономический рост, динамическое моделирование, DSGE-модель.

Для цитирования: Иванченко И.С. Построение агрегированного канала трансмиссии денежно-кредитной политики для прогнозирования российского ВВП. *Финансовые исследования*. 2025;26(4):37-52. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.003.

Research Article

CONSTRUCTING AN AGGREGATED MONETARY TRANSMISSION CHANNEL FOR FORECASTING RUSSIAN GDP

I.S. Ivanchenko*

* Rostov State University of Economics (RINH),
Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. Research into the transmission mechanism of financial market monetary influence to the real sector of the

¹ Исследование выполнено в Ростовском государственном экономическом университете (РИНХ) за счет гранта Российского научного фонда № 23-28-00931, <https://rscf.ru/project/23-28-00931/>. Тема исследования: «Безинфляционный экономический рост российской экономики: возможности и пути достижения в условиях санкций».

* Corresponding author.

E-mail address: ivanchenko_is@mail.ru (I.S. Ivanchenko)

economy is relevant given the chronic underfunding of investments in fixed assets at Russian enterprises. Therefore, the aim of the study is to construct an aggregate transmission channel for estimating inflation that will be observed under realistically achievable economic growth.

Materials and Methods. The study utilized official statistical data, including data from the Bank of Russia for the period from 2002 to 2024, as well as scientific publications by Russian and international scholars. Statistical research methods and Wiener processes were applied, and the fundamental assumptions of constructing dynamic stochastic general equilibrium models were taken into account.

The Results of the Study. The author proposed the structure of a single monetary transmission channel to account for the impact of monetary policy on production volumes in the real sector of the economy. The economic essence of this channel was described using a dynamic stochastic model. The resulting model, which includes deterministic and stochastic equations, takes into account the specifics of the modern Russian economy: the model includes only those equations that describe the operation of actually functioning transmission channels in Russia.

Discussion and Conclusion. The article concludes that economic growth of 2,4% is entirely achievable even with inflation at 6,5%. However, to achieve higher GDP growth, calculations show, it is necessary to transition to an innovative model of economic growth, in which the main increase in gross product is achieved not by attracting new workers to production, but through robotization and automation of core production processes.

Keywords: monetary transmission mechanism, inflation, investment, economic growth, dynamic modeling, DSGE model.

For citation: I.S. Ivanchenko Constructing an Aggregated Monetary Transmission Channel for Forecasting Russian GDP. *Financial Research*. 2025;26(4):37-52. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.003.

1. Введение

Зарубежные исследователи при анализе денежного и ссудного рынков в последние годы стали применять динамическую стохастическую модель общего равновесия (Dynamic Stochastic General Equilibrium model – DSGE). При построении этой модели учитываются теоретические основы двух современных крупнейших экономических школ: неоклассиков и неокейнсианцев. На практике модели DSGE применяются центральными банками многих стран мира, например США, Великобритании, Канады, Израиля [1]. Классические DSGE-модели обычно включают в себя следующие уравнения и взаимосвязи [2]:

- уравнение равновесия на денежном и товарном рынках;
- динамику развития инфляции;
- правило Тейлора для моделирования процентной ставки;
- стохастичность динамики современных макроэкономических переменных.

Количественная оценка динамических стохастических моделей общего равновесия в макроэкономике часто проводится без формальных статистических методов и правил. Хотя модели DSGE обеспечивают полное многомерное стохастическое представление исследуемого процесса для анализируемых данных, они накладывают очень сильные априорные ограничения на временные ряды и во многих случаях отвергаются исследователями в пользу менее строгого инструментария, такого как векторные авторегрессии (VAR). Тем не менее модели DSGE интересны при проверке теоретических гипотез.

Модели DSGE стали стандартными инструментами для таких институтов, как центральные банки. Этот тип моделей имеет превосходную теоретическую основу по сравнению, например, со многими кейнсианскими моделями, которые традиционно используются для анализа и прогнозирования денежно-кредитной политики. Одним из преимуществ структурной методологии перед более упрощенным подходом является то, что исследователи могут напрямую определить источники

развития делового цикла. Модели DSGE также завоевывают популярность благодаря тому факту, что являются очень эффективным инструментом для прогнозирования в макроэкономической области. Однако модели DSGE слишком сложны, потому что анализируют сразу большое количество временных рядов, одновременно взятых из макро- и микроэкономической сферы. Несмотря на это, модели DSGE активно применяются в современных экономических исследованиях и показывают неплохие результаты, так как объединяют в себе разнородные переменные, динамика которых описывается при помощи уравнений и неравенств, позаимствованных из различных областей математики, статистики и экономики.

2. Материалы и методы

Теоретической основой проведенного исследования послужили взгляды кейнсианской экономической школы на возможное влияние денежной массы на объемы производства в реальном секторе экономики. Инструментом исследования выступила построенная монетарная модель российской экономики, отличительной особенностью которой является акцентирование внимания на макроэкономических переменных финансового рынка и реального сектора экономики, способных оказать воздействие на динамику российского ВВП. При этом в модель были включены только те макроэкономические переменные, посредством которых в России явным образом осуществляется в настоящее время монетарная трансмиссия. Микроэкономические переменные не были включены в модель, однако их влияние учитывалось косвенным образом через агрегированный спрос на денежную массу. Устойчивость построенной модели проверялась при помощи критерия устойчивости Гурвица. Эмпирической базой исследования послужили реальные ежемесячные, ежеквартальные и годовые статистические данные по российской экономике за период с 2002 по 2024 год включительно, скаченные с сайтов Федеральной службы государственной статистики и Банка России.

Выбор структуры упрощенной модели DSGE в качестве рабочего инструментария связан с тем, что в зарубежных экономических исследованиях в настоящее время активно применяются эти модели. Так, например, в статье Wang Ch. et al. [3] рассматривается, как рискованная кредитная деятельность государственных предприятий влияет на эффективность денежно-кредитной и фискальной политики в Китае с теневым банковским сектором. Авторы разрабатывают макроэкономическую модель динамического стохастического общего равновесия (DSGE) с двумя производственными секторами, в которой государственные предприятия имеют доступ к дешевым средствам коммерческих банков (также в основном принадлежащих государству). Результаты байесовской оценки показывают, что более жесткие ограничения на получение банковских кредитов подталкивают государственные предприятия к более активному участию в теневой банковской деятельности, что снижает эффективность сдерживающей денежно-кредитной политики. Экспансионистская фискальная политика увеличивает объем производства, но вытесняет частные инвестиции, что может еще больше истощить финансовый рынок и оказать пагубное воздействие на китайскую экономику.

Feve P., Matheron J. и Sahuc J. [4], анализируя построенную DSGE-модель, пришли к выводу о том, что политика борьбы с инфляцией (дезинфляция) является причиной рецессии в промышленно развитых странах. К аналогичному выводу пришли Erceg Ch.J. и Levin A.T. [5]. Они утверждают, что дезинфляция Волкера П. спровоцировала одно из самых серьезных экономических спадов в истории США после Второй мировой войны. В статье Jondeau E. и Rockinger M. [6] сравнивается прогностическая эффективность двух конкурирующих макрофинансовых моделей: векторной авторегрессии (VAR) и динамической стохастической модели общего равновесия (DSGE) – на временных горизонтах до 15 лет. Авторы статьи отмечают, что результаты прогнозирования схожи для

коротких горизонтов, но модель DSGE превосходит VAR при прогнозировании финансовой доходности в долгосрочной перспективе.

В исследовании Takyi P.O. и Leon-Gonzalez R. [7] разрабатывается и оценивается стандартная новая кейнсианская DSGE-модель для экономики Ганы при анализе воздействия шоков фискальной политики на ключевые макроэкономические переменные. Модель включает в себя гетерогенные домохозяйства двух типов: финансово исключенные и финансово включенные. Авторы используют временные ряды с квартальными данными за период с 1985 по 2018 год для оценки параметров модели с помощью байесовского подхода. Takyi P.O. и Leon-Gonzalez R. обнаружили, что увеличение государственных расходов оказывает положительное влияние на потребление, выпуск, занятость и инфляцию. Однако, когда заработная плата неэластична, госрасходы приводят к снижению потребления.

В статье Li B. и Liu Q. [8] исследуется роль денег в денежно-кредитной политике США при помощи DSGE-модели. В отличие от более ранних исследований, которые опирались на мелкомасштабные модели, в статье подчеркиваются преимущества использования модели с большим количеством уравнений. Несмотря на то что в последние годы центральные банки не таргетируют денежную массу, результаты исследования показывают, что деньги являются значимым фактором при проведении денежно-кредитной политики.

В статье Karmelavičius J. и Ramanauskas T. [9] описывается построение простой модели DSGE, которая тем не менее объясняет работу банков как действительно денежных институтов и оценивает институциональную способность банков создавать деньги. Модель DSGE, представленная в этой статье, включает в себя малую открытую экономику с номинальными ценами, вкладчиками и заемщиками, а также банковский сектор. Банковский кредит, как утверждают Karmelavičius J. и Ramanauskas T., необходимо моделировать как денежное явление, которое напрямую

подпитывает внутренний спрос и инфляционное давление. До сих пор было предпринято всего несколько попыток смоделировать банки как денежные институты при помощи моделей DSGE.

В статье Hohberger S. и др. [10] анализируются распределительные последствия традиционной денежно-кредитной политики и количественного смягчения (QE) в рамках оценочной модели DSGE открытой экономики еврозоны. Модель включает две группы домохозяйств: 1) более богатые домохозяйства, которые владеют финансовыми активами и способны сглаживать потребление с течением времени, 2) более бедные домохозяйства, которые получают доход только от труда и живут «впроголодь». В целом экспансионистская традиционная денежно-кредитная политика и шоки количественного смягчения не увеличивают, а скорее смягчают неравенство доходов и богатства между группами населения в модели Hohberger S. и др. с двумя домохозяйствами в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Одним из самых нерешенных вопросов в послевоенной экономической литературе является роль денег как фактора производства. Воздействие денежной массы на реальный сектор экономики обсуждалось как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне рядом исследователей в течение последних пяти десятилетий. Однако результаты эмпирического тестирования денег как производственного ресурса наряду с трудом были неоднозначными: вопрос в том, являются ли деньги упущенной переменной в процессе производства, по-видимому, не решен окончательно до сих пор. Так, например, авторитетный ученый в области денежного обращения Woodford M. [11] в своих основополагающих работах утверждает, что деньги не имеют значения для проведения денежно-кредитной политики. Однако более поздние исследования противоречат этому тезису. Sims C. и Zha T. [12], а также Favara G. и Giordani P. [13] использовали модели DSGE, чтобы показать, что LM-шоки имеют значение для выпуска и цен.

3. Результаты исследования

В настоящее время предложено и исследовано большое количество трансмиссионных каналов (transmission mechanism of monetary policy), посредством которых передается монетарное воздействие финансового рынка в реальный сектор экономики [14]. Однако не все они функционируют в любой момент времени в нашей стране [15-17], поэтому при проведении исследований в этой области необходима предварительная проверка работоспособности отдельных трансмиссионных каналов. Для объединения разрозненных каналов трансмиссии в единый механизм передачи монетарных импульсов от денежного рынка к реальному сектору экономики можно воспользоваться, например, общей идеологией построения динамических стохастических моделей.

Особенность проведенного исследования заключается в том, что в итоговую модель включаются только те макроэкономические переменные денежного рынка и рынка капиталов, которые оказывают воздействие на объёмы производства в реальном секторе экономики. Объединение отдельных каналов трансмиссии в единую динамическую модель с учетом специфики трансмиссии в РФ позволит оценить суммарное воздействие финансового рынка на динамику российского ВВП.

Рассмотрим воздействие на изучаемый экономический процесс следующих участников в агрегированной форме:

- государственные органы;
- банки;
- фирмы;
- домохозяйства.

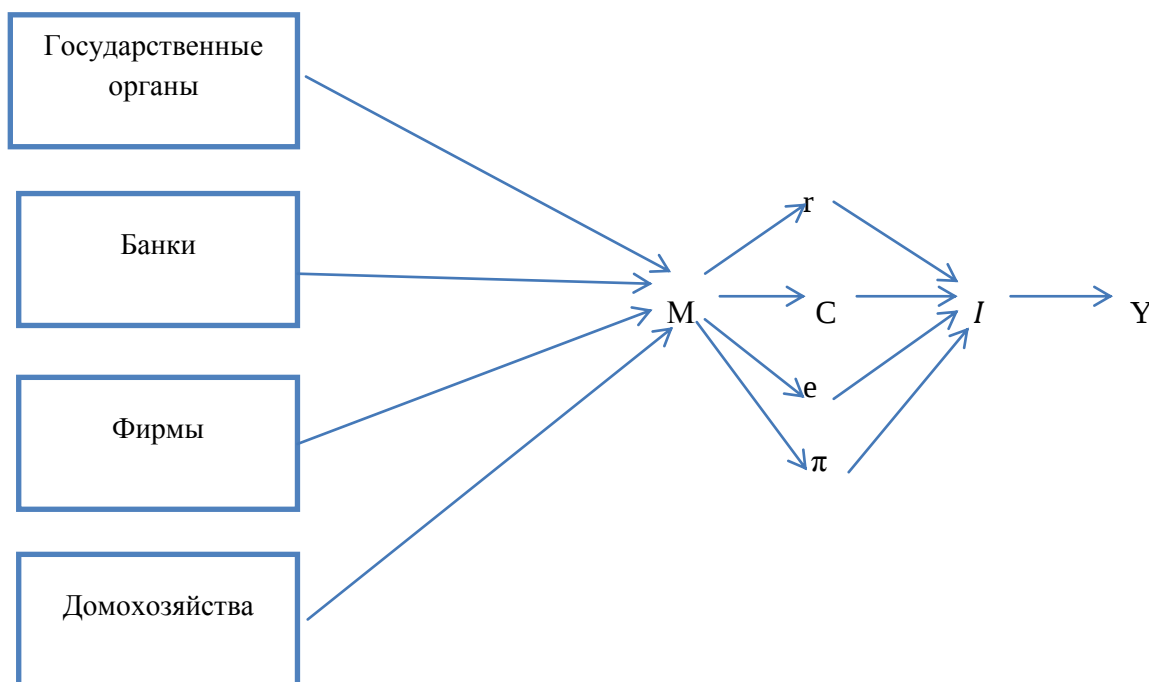


Рис. 1. Структура агрегированного канала денежно-кредитной трансмиссии

Fig. 1. The structure of the aggregate channel of monetary transmission

Источник: составлен автором.

На рисунке 1 представлена схема агрегированного канала трансмиссии денежно-кредитной политики. Из экономической теории известно [14], что на объём денежной массы влияют действия всех экономических агентов, представленных на рисунке 1. Кроме того, эти экономические агенты могут воздействовать и на макроэкономические переменные второго уровня в

объединенном трансмиссионном канале: банковские процентные ставки, объёмы выдаваемых кредитов, валютный курс рубля, инфляция (r , C , e , π). Так, например, значения банковских процентных ставок могут регулироваться центральным банком при помощи установления значений ключевой ставки. На объём кредитования воздействуют банки, государственные ор-

ганы, фирмы и домохозяйства. На валютный курс влияют действия банков и фирм-экспортеров (предложение валюты); объем валютных транзакций и склонность к валютным сбережениям со стороны всех экономических агентов (спрос на валюту), а также разнообразные политические события. Инфляция бывает двух видов: инфляция спроса и инфляция предложения. На первый вид инфляции воздействуют все экономические агенты, а на второй тип – только фирмы. На рисунке 1 эти воздействия не обозначены, чтобы не загромождать его.

Составим систему уравнений и попытаемся максимально полно учесть описанные здесь экономические связи и воздействия. В качестве функции, которая наиболее адекватным образом описывает динамику ВВП, выберем функцию Кобба – Дугласа следующего вида:

$$Y_t = a \cdot K_t^\alpha \cdot L_t^\beta, \quad (1)$$

где K – стоимость основных фондов в стране, L – численность занятых в экономике.

Для прогнозирования динамики численности занятых в российской экономике составим стохастическое уравнение изменения численности занятых в национальном хозяйстве на базе реальных статистических данных следующего вида:

$$dL_t = \lambda \cdot L_{t-1} + \sigma \cdot \varepsilon \cdot L_{t-1} \cdot \sqrt{dt}, \quad (2)$$

где λ – ожидаемые темпы прироста числа занятых в экономике, σ – стандартное отклонение темпов прироста числа занятых от среднего значения, ε – случайное нормально распределенное число, выдаваемое генератором случайных чисел, dt – анализируемый интервал времени. Вид этого уравнения был выбран при анализе временного ряда приращения численности занятых в экономике России, так как эти приращения лучше всего описывались процессом Ито.

Динамика стоимости основных фондов определяется следующим уравнением:

$$K_t = (1 - \nu) \cdot K_{t-1} + I_t, \quad (3)$$

где K_{t-1} – стоимость основных фондов в предыдущий момент времени, ν – коэффициент выбытия основных фондов, I_t – валовые инвестиции текущего года.

Запишем теперь уравнения, отражающие динамику макроэкономических переменных второго уровня из агрегированного трансмиссионного канала (рис. 1). Значения банковских процентных ставок определим на основе монетарного правила Тейлора [18]:

$$r_t = \pi_t + a \cdot (\pi_t - \pi^*) + b \cdot (Y_t - Y^*), \quad (4)$$

где r_t – процентная ставка в момент t , π_t – инфляция, π^* – таргетируемая инфляция, Y_t – логарифм реального ВВП, Y^* – логарифм потенциального ВВП, a и b – коэффициенты пропорциональности. Тейлор Дж. установил, что они равны соответственно $a = 1,5$; $b = 0,5$.

В этой связи необходимо отметить, что в модели DSGE, предложенной сотрудниками Банка России для оценки объемов ВВП нашей страны¹, также применяется функция Кобба – Дугласа, значения процентных ставок определяются на основе монетарного правила Тейлора, динамика стоимости основных фондов предприятий тоже описывается уравнением, включающим в себя коэффициенты обновления и выбытия основных фондов. Елисеев А., автор DSGE-модели, применяемой в Банке России, выделяет большое количество экономических агентов, определяющих динамику экономических переменных. Среди них: домохозяйства, производители, отечественные ретейлеры, ретейлеры-импортеры, ретейлеры-экспортеры, фирмы-упаковщики, инвестиционные фирмы, банки, центральный банк, экспортеры сырья и т.д. В нашей же модели учитывается агрегированный спрос на денежную массу со стороны сразу всех экономических агентов, который описывается уравнением Фишера И. Однако это важнейшее в теории денежного обращения соотношение балансировки между денежной и товарной массами не упоминается в модели Елисеева А. Главный недостаток указанного здесь релиза ЦБ РФ, опубликованного в феврале 2025 года, заключается в том, что

¹ Елисеев А. Краткосрочная оценка ВВП России с помощью DSGE-модели со смешанной частотой данных и панелью немоделируемых переменных // Серия докладов об экономических исследованиях. 2025. № 145. Февраль URL: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/172426/wp_145.pdf.

Елисеев А. выполняет с помощью построенной им модели только оценку российского квартального ВВП с 2017 года по второй квартал 2023 года, не делая при этом прогноза этой макроэкономической переменной на 2025 год.

Вернемся к нашей модели. Объем выданных кредитов C зависит от банковских процентных ставок по ссудам (чем выше ставки, тем меньше объем выданных кредитов) и от инфляции (чем более быстрый рост цен наблюдается или ожидается в стране, тем интенсивнее берутся экономическими агентами кредиты с целью купить какие-либо активы, ещё не в полной мере подорожавшие):

$$C_t = k_0 \cdot C_{t-1} + k_1 \cdot \frac{1}{r_t} + k_2 \cdot \pi_t. \quad (5)$$

Для определения валютного курса e_t воспользуемся принципом относительного паритета покупательной способности:

$$\frac{e_t - e_{t-1}}{e_{t-1}} = \pi - \pi^{US}, \quad (6)$$

где e_t и e_{t-1} – номинальные обменные курсы американского доллара по отношению к рублю в прямой котировке в моменты времени t и $t-1$ соответственно, π и π^{US} – годовая инфляция в России и в США.

Кейнс Дж.М. в своей знаменитой работе утверждает, что инвестиции являются функцией четырех переменных [19]:

$$I_g = I_g(r, \mu, \pi, p), \quad (7)$$

где r – процентные ставки по ссудам, μ – рентабельность капитала, π – инфляция, p – ставка налогообложения. Чем выше рентабельность капитала и ниже процентные ставки по банковским кредитам, тем активнее будут осуществляться инвестиции:

$$\frac{dI}{dt} = \alpha[\mu - r]. \quad (8)$$

Величина α является коэффициентом пропорциональности между макроэкономическими величинами, стоящими в правой и левой частях уравнения (8).

На рисунке 1 стрелками обозначено прямое воздействие денежной массы на объем выданных кредитов, на валютный курс, банковские процентные ставки и далее на ВВП. Однако в любой экономической системе существует обратное воздействие этих макроэкономических перемен-

ных на объем денежной массы. Для учета в нашей модели этих обратных связей, что эквивалентно требованию равновесия на денежном и товарном рынках, добавим в модель уравнение Фишера И., описывающее сбалансированность между денежной и товарной массами:

$$MV = PQ. \quad (9)$$

где M – денежная масса (агрегат M_2), V – скорость денежного обращения, PQ – ВВП страны за один год.

Однако уравнение (9) является статичным, использовать его для анализа временных рядов невозможно. После несложных математических преобразований можно перейти к динамической форме уравнения Фишера:

$$\frac{dM_2}{M_2} = (\pi + \varphi)dt - \frac{dV}{V}, \quad (10)$$

где φ – темпы прироста реального ВВП.

В начале исследования оценим воздействие денежной массы на переменные r , C , e , π (см. рис. 1). Для этого с сайта Росстата, ЦБ РФ и Московской биржи соберем данные по этим переменным на конец года за период с 2002 по 2024 год включительно. Статистический анализ, проведенный в форме построения лагированных регрессионных уравнений, показал, что на банковские процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям на срок более трех лет (r) динамика денежной массы (агрегат M_2) не оказывает в нашей стране статистически значимого воздействия. Следовательно, трансмиссионный канал процентных ставок в настоящее время в России не функционирует. Монетарные импульсы очень слабо воздействуют и на динамику инфляции:

$$\pi_t = 110.3 + 0.000575 \cdot M_{t-1} - 0.000715 \cdot M_{t-2}, \quad (11)$$

$$(11) \quad (2.2) \quad (-2.3)$$

так как коэффициент детерминации этого уравнения равен 0,29, статистика Дарбина – Уотсона – 1,43. Поэтому можно сделать вывод о том, что большую часть российской инфляции составляет инфляция предложения, а монетарные импульсы практически не влияют на динамику индекса потребительских цен, возможно, из-за сохраняющегося низкого уровня денежной монетизации российской экономики.

По каналу же банковского кредитования осуществляется достаточно мощное

трансмиссионное воздействие на реальный сектор экономики, так как денежная масса в конце года статистически значимо влияет на объём декабрьских кредитов, предоставленных корпоративным клиентам и физическим лицам в рублях на срок свыше 3 лет:

$$C_t = -2125843.8 + 639.37 \cdot M_{t-1} - 385.04 \cdot M_{t-2} \quad (12)$$

(-3,5) (3,9) (-2,1)

Коэффициент детерминации этого уравнения равен 0,96, статистика Дарбина – Уотсона составляет 1,78. Следовательно, кредитный канал трансмиссии функционирует в нашей стране.

Статистически значимое воздействие оказывает денежная масса и на динамику курса американского доллара к российскому рублю. Для валютного курса было получено следующее уравнение:

$$e_t = 22.76 - 0.00229 \cdot M_t + 0.00353 \cdot M_{t-1} \quad (13)$$

(8.1) (-3.1) (4.1)

Коэффициент детерминации этого уравнения составляет 0,89, статистика Дарбина – Уотсона – 1,31. Уравнение (13) будет включено в нашу модель, но для того, чтобы можно было воспользоваться им и сделать прогноз валютного курса на декабрь 2025 года, необходимо спрогнозировать объём денежной массы M_t в конце года. Для денежной массы было составлено следующее уравнение:

$$M_t = 2962.48 + 1.343 \cdot M_{t-1} - 722.67 \cdot T \quad (14)$$

(2.2) (23) (-3.1)

где T – фиктивная переменная (порядковый номер наблюдения).

Коэффициент детерминации этого уравнения равен 0,99, коэффициент Дарбина – Уотсона составляет 1,92.

Для банковских процентных ставок r_t :

$$r_t = 3.461 + 0.3841 \cdot r_{t-1} + 1.778 \cdot T \quad (15)$$

(1.9) (2.9) (4.2)

Уравнение (15) позволило выявить тенденцию, заключающуюся в том, что четыре года подряд в нашей стране происходит повышение значений процентных ставок по выданным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше 3 лет, а в течение шести лет наблюдается их снижение. Коэффициент детерминации этого уравнения составляет 0,68, статистика Дарбина – Уотсона равна 1,7. Если выявленная тенденция сохранится и в дальней-

шем, то к концу 2025 года должно произойти небольшое снижение ставок кредитования – до уровня в 15%.

Далее были рассчитаны коэффициенты альфа и бета для уравнения (1). Уравнение для оценки динамики ВВП получилось следующего вида:

$$Y_t = 7.09 \cdot 10^{-50} \cdot K_t^{0.6} \cdot L_t^{10.1} \quad (16)$$

Коэффициент детерминации этого уравнения равен 0,99, статистика Стьюдента для коэффициента «а» равна -8,4, для коэффициента альфа – 14,3, для коэффициента бета – 8. Так как эти коэффициенты были найдены при логарифмировании исходных временных рядов, то проверка логарифмированных рядов на стационарность при помощи теста Дики – Фуллера показала, что эти ряды являются стационарными.

Для расчета коэффициентов уравнения (2) были собраны статистические данные по уровню занятости населения в возрасте 15–72 лет за период времени с 2002 по 2024 год включительно. Случайная переменная величина ε аппроксимировалась двумя функциями из программы Excel: НОРМ.СТ.ОБР(СЛЧИС()). Расчеты показали, что для уравнения (2) $\lambda = 0,00485$, а $\sigma = 0,0107$, т.е. для годового прогноза числа занятых в национальном хозяйстве России было составлено следующее уравнение:

$$dL_t = 0.00485 \cdot L_{t-1} + 0.0107 \cdot \varepsilon \cdot L_{t-1} \quad (17)$$

Тогда приращение числа занятых в 2025 году будет равно:

$$dL_{2025} = 0.00485 \cdot 74061 - 0.0107 \cdot 0.2993 \cdot 74061 = 122 \text{ тыс. чел.} \quad (18)$$

А число занятых в экономике России к концу 2025 года составит:

$$L_t = L_{t-1} + dL_t = 74061 + 122 = 74183 \text{ тыс. чел.} \quad (19)$$

Средняя арифметическая величина (математическое ожидание) доли выбытия основных средств за период времени с 2002 по 2024 год включительно составила 0,83%. Поэтому уравнение (3) получится следующего вида:

$$K_t = (1 - 0.0083) \cdot K_{t-1} + I_t \quad (20)$$

Уравнение (4) запишем в явной форме:

$$r_t = \pi_t + 1.5 \cdot (\pi_t - 0.04) + 0.5 \cdot (\ln(Y)_t - \ln(257992.48)), \quad (21)$$

где сумма в 257 992.48 млрд рублей для 2025 года – потенциальный ВВП (Y^*),

т.е. ВВП при полной потенциальной занятости (L^*).

Эта сумма была найдена следующим образом. Сначала был вычислен потенциальный уровень занятых в стране в 2025 году как сумма населения, занятого в экономике (74189,8 тыс. человек), количества потенциальной рабочей силы (771,8 тыс. человек) и безработных (1914,9 тыс. человек). Следовательно, $L^* = 76\,876,5$ тыс. человек. А далее для этого количества потенциальных занятых был рассчитан потенциальный ВВП по формуле (16). $Y^* = 257\,992,48$ млрд руб.

Для валовых инвестиций I_t не удалось получить статистически значимого уравнения в форме соотношения (8), поэтому было оценено прямое воздействие на динамику российских инвестиций в основной капитал предприятий таких макроэкономических переменных, как рентабельность активов российских организаций (μ)¹, банковских процентных ставок по выдаваемым кредитам нефинансовым организациям на срок более трех лет (r), инфляции (π), валютного курса доллара США по отношению к рублю (e) и объемов долгосрочных кредитов, предоставленных корпоративным клиентам и физическим лицам в рублях на срок свыше 3 лет (уравнение 22):

$$I_t = 20012164243 + 1.0188 \cdot I_{t-1} + 172716,9 \cdot \mu_t - 261393,6 \cdot r_t - 184073997,2 \cdot \pi_t + 564303,5 \cdot \pi_t^2 - \frac{7,247 \cdot 10^{11}}{\pi_t} - 58989,78 \cdot e_t + 0,3587 \cdot C_{t-1} \quad (22)$$

Коэффициент детерминации этого уравнения равен 0,99, статистика Дарбина – Уотсона составила 2,6, статистика Уайта равна 11,5, а критическое значение статистики χ^2 для уровня значимости 0,05 и двадцати степеней свободы равно 31,41. Следовательно, гетероскедастичность остатков отсутствует. Обратим внимание на

¹ Рентабельность организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации (по данным бухгалтерской отчетности, в %) // Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/finans/dinrent.htm.

знаки при коэффициентах бета в уравнении (22). Они все, за исключением коэффициента при квадрате инфляции, соответствуют экономической теории Кейнса, т.е. при росте рентабельности активов и объемов кредитования происходит увеличение объемов инвестирования. При росте банковских процентных ставок по кредитам, номинального курса доллара к рублю в прямой котировке и инфляции объемы инвестирования снижаются. Однако значение коэффициента бета при квадрате инфляции положительно, что, скорее всего, просто свидетельствует о нелинейной взаимосвязи между инфляционной динамикой и процессом инвестирования.

4. Обсуждение результатов

Теперь можно составить динамическую стохастическую систему уравнений для блок-схемы, приведенной на рисунке 1:

$$Y_t = 7.09 \cdot 10^{-50} \cdot K_t^{0.6} \cdot L_t^{10.1}, \quad (23.1)$$

$$K_t = (1 - 0.0083) \cdot K_{t-1} + I_t, \quad (23.2)$$

$$L_t = L_{t-1} + dL_t. \quad (23.3)$$

$$dL_t = 0.00485 \cdot L_{t-1} + 0.0107 \cdot \varepsilon \cdot L_{t-1}, \quad (23.4)$$

$$I_t = 20012164243 + 1.0188 \cdot I_{t-1} + 172716,9 \cdot \mu_t - 261393,6 \cdot r_t - 184073997,2 \cdot \pi_t + 564303,5 \cdot \pi_t^2 - \frac{7,247 \cdot 10^{11}}{\pi_t} - 58989,78 \cdot e_t + 0,3587 \cdot C_{t-1}, \quad (23.5)$$

$$C_t = -2125843,8 + 639,37 \cdot M_{t-1} - 385,04 \cdot M_{t-2}, \quad (23.6)$$

$$r_t = \pi_t + 1,5 \cdot (\pi_t - 0,04) + 0,5 \cdot (\ln(Y)_t - \ln(257992,48)), \quad (23.7)$$

$$e_t = 22,76 - 0,00229 \cdot M_t + 0,00353 \cdot M_{t-1}, \quad (23.8)$$

$$M_t = 2962,48 + 1,343 \cdot M_{t-1} - 722,67 \cdot T, \quad (23.9)$$

$$\frac{e_t - e_{t-1}}{e_{t-1}} = \pi_t - 0,0295, \quad (23.10)$$

где 0,0295, или 2,95%, – инфляция в США в 2024 году².

Эту систему уравнений нужно ещё дополнить двумя уравнениями для расчета значения коэффициента рентабельности активов μ_t и уровня инфляции π_t , которые помогут нам спрогнозировать в конце 2025 года объем инвестиций при помощи уравнения (23.5). Коэффициент рентабельности активов для 2025 года рассчитаем как математическое ожидание рентабельности российских активов за период времени с 2012 по 2024 год включительно:

$$\mu_t = M(\mu) = 5,42\%. \quad (23.11).$$

² Сайт Всемирного банка. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>.

Для динамики инфляции π_t :

$$\pi_t = 32.54 + 0.7569 \cdot \pi_{t-1} - 1.152 \cdot T. \quad (23.12).$$

(2) (4.7) (-3.1)

Коэффициент детерминации уравнения (23.12) составляет 0,56, статистика Дарбина – Уотсона равна 1,99. Используя уравнение (23.12), можно спрогнозировать индекс потребительских цен в России на 2025 год, он составит 108,69. Однако нужно отметить, что прогнозное свойство уравнения (23.12) не очень высокое, судя по значению коэффициента детерминации.

В систему уравнений не было добавлено уравнение (10), так как реальные статистические данные не показали наличия значимой зависимости между денежной массой, инфляцией и темпами прироста ВВП. Найдем решение системы уравнений (23.1) – (23.12), т.е. сделаем прогноз значений макроэкономических переменных на 2025 год, входящих в построенную модель, в том числе спрогнозируем значение ВВП, которое можно достичь при уровне инфляции, ограниченном равенствами (23.10) и (23.12).

Спрогнозированное значение денежной массы в конце 2025 года составило 143093,74 млрд руб., что кажется довольно завышенной величиной по сравнению с 117256,4 млрд руб. в конце 2024 года. Рост составил 22%. Однако если проанализировать ежегодный прирост денежной массы с 2002 года, то наблюдались и более высокие темпы прироста этой макроэкономической величины. В 2022 году прирост денежной массы составил 24,3%, поэтому получившийся прогноз прироста денежной массы на 2025 год в 22% не кажется чрезмерно завышенным. В соответствии с уравнением (15) прогнозируем в конце 2025 года уровень банковских процентных ставок по выдаваемым долгосрочным кредитам на уровне 15%, а в соответствии с уравнением (23.7) на уровне 13,37%. Оба прогноза свидетельствуют о постепенном снижении процентных ставок по ссудам.

Достаточно трудно в современных политических реалиях делать прогноз валютного курса рубля, поскольку его значение зависит от многочисленных факторов не только экономических, но и политических и даже военных. Прогноз курса доллара, выполненный при помощи уравнения (23.8), которое описывает принцип отно-

сительного паритета покупательной способности национальной валюты, оказался равным 104 рубля за один доллар. Прогноз курса доллара, выполненный при помощи уравнения (23.10), т.е. основанный на динамике денежной массы, показал примерно такой же результат, равный 108 рублей за один доллар.

Во второй половине сентября 2025 года, когда выполнялись эти расчеты, курс доллара составлял 83,70 рубля (22.09.2025) с тенденцией к дальнейшему снижению. Однако номинальный валютный курс доллара в нашей стране является существенно завышенным. Для того чтобы реальный обменный курс стал равен единице при расчете соотношения стоимостей, например, биг мака в США и России, номинальный курс доллара должен опуститься приблизительно до 50 рублей за доллар, так как средняя стоимость биг мака в США составляет 6 долларов, а в России 300 рублей. Поэтому существует значительный потенциал для снижения курса американской валюты на российском финансовом рынке. Но, с другой стороны, как утверждают многие российские экономисты, сильный рубль будет усложнять экспорт российских товаров на международном рынке. Кроме того, многочисленные санкции, введенные недружескими странами по отношению к российскому финансовому рынку, существенно ограничили доступ отечественным банкам и предприятиям к зарубежному фондированию в американской валюте. А если ещё осуществляются неоднократные угрозы Трампа Д. введения заградительных пошлин в 500% на все товары стран, торгующих с Россией, в случае срыва мирных переговоров с Украиной, то курс доллара по отношению к рублю может подняться до 150 рублей и даже выше. Поэтому автор данной статьи не претендует на высокую точность прогнозов, представленных в этой работе, так как целью исследования является выявление агрегированного управленческого воздействия со стороны монетарных властей на реальный сектор экономики. Значительно более высокую точность прогноза курса американского доллара, на наш взгляд, смогут продемонстрировать сотрудники Банка Рос-

сии, так как эта организация является ключевым игроком на российском валютном рынке: объёмы валютных интервенций и

динамика ключевой ставки во многом определяют динамику курса американского доллара по отношению к рублю.

Таблица 1. Спрогнозированные значения макроэкономических переменных на 2025 год при помощи построенной динамической стохастической модели
Table 1. Predicted values of macroeconomic variables for 2025 using the constructed dynamic stochastic model

Название макроэкономической переменной / Name of the macroeconomic variable	Денежная масса, агрегат M2 (в млрд. руб.) / Money supply, aggregate M2 (in billion rubles)	Валютный курс рубля к доллару США (в руб.) / Ruble to US Dollar Exchange Rate (in rubles)	Инфляция (в %) / Inflation (in %)	Банковские процентные ставки по кредитам в рублях не- финансовым организациям на срок свыше 3 лет (в %) / Bank interest rates on loans in rubles to non-financial organiza- tions for a period of over 3 years (in %)	Инвестиции в основной капитал в фактических ценах (в млн. руб.) / Investments in fixed capital at current prices (in million rubles)	Уровень занятости населения в РФ в возрасте 15-72 лет (в тыс. чел.) / Employed population in the Russian Federation aged 15-72 (in thousands)	Наличие основных фондов в Российской Федерации на ко- нец отчетного года по полной учетной стоимости (в млрд. руб.) / Availability of fixed assets in the Russian Federation at the end of the reporting year at full book value (in billion ru- bles)	ВВП в постоянных ценах (в ценах 2002 года) (в млрд. руб.) / GDP at constant prices (2002 prices) (in billions of rubles)	Рост ВВП (в %) / GDP growth (in %)
Обозначение макроэкономи- ческой пере- менной	M_t	e_t	π_t	r_t	I_t	L_t	K_t	Y_t	$\frac{dY}{Y} \cdot 100\%$
1. Оптимистический сценарий									
Прогнозные значения на 2025 год	143 093.7	(23.8) – 75 (23.10) – 77	6.5	(15) – 15 (23.7) - 13.37	47 097 001.6	74 183	533 057 947	189 140.8 ± 1.026	2.39
2. Базовый сценарий									
Прогнозные значения на 2025 год	121 000.1	(23.8) – 82 (23.10) – 85	7.5	(15) – 15.5 (23.7) – 14	41 234 801.2	74 120	527 779 448.04	186 408.35 ± 1.013	0,92
3. Пессимистический сценарий									
Прогнозные значения на 2025 год	118 056	(23.8) – 104.22 (23.10) – 108.99	8.6 9	(15) – 16.5 (23.7) – 16	40 027 345.2	74 075	526 571 992.3	185 014.02 ± 1.009	0,16

Источник: составлена автором.

Из таблицы 1 также видно, что оптимистичный сценарий предполагает рост объемов инвестиций в 2025 году по сравнению с 2024 годом на 19%. Это такой же рост, как и в 2023 году, и даже меньше, чем в 2022 году (22%). Рост объемов инвестирования будет поддержан наметившейся тенденцией к снижению ключевой ставки. При таком позитивном прогнозе относительно объемов инвестирования в основной капитал российских предприятий, а также при позитивном прогнозе относительно небольшого увеличения численности занятых в экономике ВВП нашей страны в постоянных ценах 2002 года вырастет в соответствии с уравнением (23.1) до уровня 189140,8 млрд. руб., что на 2,3% больше, чем в 2024 году (184712 млрд руб.). Необходимо отметить, что рост инвестиций на 1% приводит к росту ВВП только на 0,5%. Но эта связь нелинейная, т.е. для роста ВВП не на 0,5%, а на 5% потребуются колоссальные финансовые инвестиции. В то же время рост числа занятых в экономике России на 1% стимулирует рост ВВП на 10%. В 2021 году приращение занятых составило 1,2 млн человек, в 2023 году – 1 млн человек, а в 2024 году этот показатель был равен уже только 528 тыс. человек. Уровень безработицы в апреле 2025 года составил 2,3%, что является историческим минимумом. Следовательно, резервы привлечения свободных трудовых ресурсов в нашей стране практически исчерпаны, а дальнейший экономический рост может поддержать снижение ключевой ставки.

В таблице 1 приведены значения доверительных интервалов для прогнозных значений ВВП, которые были вычислены по методике, приведенной в работе [20]. Для этого был осуществлен переход от нелинейной функции Кобба – Дугласа к линейному многофакторному уравнению путем логарифмирования левой и правой частей этой функции. Затем было вычислено значение V по формуле:

$$V = X_{np} \cdot (X_s^T \cdot X_s)^{-1} \cdot X_{np}^T, \quad (24)$$

где X_{np} – матрица с прогнозными значениями независимых переменных, X_s –

матрица с данными независимых переменных, на основе которых были рассчитаны коэффициенты в модели Кобба – Дугласа. Доверительный интервал для $\ln(Y)$ был рассчитан следующим образом:

$$L = \pm S_{cm} \cdot t_{\alpha, n-m-1} \cdot \sqrt{1+V}, \quad (25)$$

где S_{cm} – стандартная ошибка оценки, $t_{\alpha, n-m-1}$ – значение статистики Стьюдента (в нашем случае 3,819).

Далее был осуществлен обратный переход к доверительному интервалу для Y .

Протестируем нашу модель на устойчивость по критерию Гурвица. Он был выбран потому, что критерий Гурвица, а также критерий Рауса относятся к алгебраическим в отличие от критериев Михайлова или Найквиста, основанных на анализе частотных характеристик. Из коэффициентов уравнения (23.1) составим матрицу G по следующему правилу: по главной диагонали записываются значения коэффициентов альфа и бета, столбцы вверх от главной диагонали дополняются коэффициентами характеристического уравнения с последовательно возрастающими индексами, а столбцы вниз – коэффициентами с последовательно убывающими индексами:

$$G = \begin{pmatrix} 0.6 & 0 \\ 7.09 \cdot 10^{-50} & 10.1 \end{pmatrix}. \quad (26)$$

Как видно из матрицы (26), определители Гурвица первого и второго порядка положительны, следовательно, наша модель устойчива.

В завершение нашего исследования выполним оптимизационный расчет, т.е. потребуем максимизации роста ВВП (уравнение 23.1) при неизменяющемся уровне занятости и денежной массы, варьируя значения годовой инфляции и валютного курса. В качестве ограничений выберем уравнения (23.2)–(23.7) и (23.10). Такого рода задачи решаются при помощи метода множителей Лагранжа, программно реализованного в Excel (меню «Поиск решения»). Результаты расчета приведены в таблице 2.

Таблица 2. Оптимизированные значения макроэкономических переменных на 2025 год
при помощи построенной модели

Table 2. Optimized values of macroeconomic variables for 2025
using the constructed model

Название макроэкономической переменной / Name of the macroeconomic variable	Валютный курс рубля к доллару США (в руб.) / Ruble to US Dollar Exchange Rate (in rubles)	Инфляция (в %) / Inflation (in %)	Банковские процентные ставки по кредитам в рублях нефинансовым организациям на срок свыше 3 лет (в %) / Bank interest rates on loans in rubles to non-financial organizations for a period of over 3 years (in %)	Инвестиции в основной капитал в фактических ценах (в млн руб.) / Investments in fixed capital at current prices (in million rubles)	Наличие основных фондов в Российской Федерации на конец отчетного года по полной учетной стоимости (в млрд руб.) / Availability of fixed assets in the Russian Federation at the end of the reporting year at full book value (in billion rubles)	ВВП в постоянных ценах (в ценах 2002 года) (в млрд руб.) / GDP at constant prices (2002 prices) (in billions of rubles)	Рост ВВП (в %) / GDP growth (in %)
Обозначение макроэкономической переменной	e_t	π_t	r_t	I_t	K_t	Y_t	$\frac{dY}{Y} \cdot 100\%$
Прогнозные значения на 2025 год	69	5	4,6	51 943 993,9	538 488 640,8	190 294,1	3,02

Источник: составлена автором.

Данные в таблице 2 свидетельствуют о том, что ВВП может увеличиться незначительно, если не привлекать в экономику новую рабочую силу. При росте валовых инвестиций относительно 2024 года на 31% ВВП увеличился только на 3%. Поэтому можно сделать вывод о том, что традиционная модель экономического роста для России уже исчерпала себя и является неэффективной. Учитывая низкую рождаемость в нашей стране и быстрое старение населения, а также слабое воздействие динамики обновления основных фондов на объём выпуска продукции, можно заключить, что ускорение роста ВВП необходимо обеспечить за счет цифровизации и роботизации основных производственных процессов, когда нехватка рабочей силы будет компенсироваться машинным тру-

дом. Если капитализация рынка искусственного интеллекта в России продолжит и в будущем возрастать такими же быстрыми темпами, как в течение последних пяти лет, то в функцию Кобба – Дугласа (уравнение 23.1) можно будет добавить новый производственный фактор – инвестиции в робототехнику и искусственный интеллект, который позволит вывести экономику нашей страны на траекторию устойчивого экономического роста.

5. Заключение

Построенная и представленная в этой работе динамическая стохастическая модель позволила агрегировать разрозненные трансмиссионные каналы денежно-кредитной политики в единый управленческий механизм, при помощи которого можно оценивать перспективы развития

экономики в зависимости от принимаемых монетарных решений. Модель, примененная в данном исследовании, была составлена с учетом всех классических требований, предъявляемых к стохастическим динамическим моделям на макроуровне. Она включает в себя стохастическое уравнение для динамики занятости населения в экономической деятельности и нелинейную функцию Кобба – Дугласа для описания динамики ВВП, содержит монетарное правило Тейлора Дж. и учитывает многоаспектность формирования денежной массы под воздействием спроса на неё со стороны различных экономических субъектов.

В процессе проведения исследования было выявлено, что из четырех самых известных каналов трансмиссии денежно-кредитной политики в настоящее время в России активно функционируют только два: кредитный канал и валютный. Монетарные импульсы слабо воздействуют на динамику инфляции и не оказывают никакого воздействия на уровень банковских процентных ставок по долгосрочным кредитам. Эти результаты были учтены при построении рабочей модели. Главным результатом проведенного исследования являются выявленные взаимосвязи между макроэкономическими переменными финансового и реального секторов российской экономики, которые свидетельствуют о том, что увеличение денежной массы в стране, а также снижение банковских процентных ставок, номинального курса доллара США к российскому рублю и инфляции ведут к росту валового внутреннего продукта. В работе также приводятся прогнозные значения макроэкономических переменных на 2025 год, среди которых денежная масса, инфляция, валютный курс доллара по отношению к рублю, объемы инвестиций, уровень занятости и ВВП в соответствии с тремя возможными сценариями развития российской экономики: оптимистическим, базовым и пессимистическим. Расчеты показывают, что рост ВВП в 2025 году в лучшем случае может составить около 2,5% и будет сопровождаться ростом цен на 6,5%, т.е. инфляция выше целевого уровня ЦБ РФ не является принципиальным препятствием на пути

умеренного экономического роста. Если развитие российской экономики в 2025 году завершится по пессимистическому сценарию, то рост российской экономики окажется близким к нулю.

В процессе исследования было также установлено, что суммарный вклад трансмиссионного механизма в экономический рост значительно слабее, чем привлечение новых рабочих рук в реальную экономику. Поэтому для более быстрого увеличения ВВП (на 5% в год и выше), как показывают расчеты, наша страна должна перейти от экстенсивной модели экономического роста к цифровой, когда вклад в темпы прироста ВВП от внедрения в производственные процессы искусственного интеллекта и роботизации сравняется и даже превысит вклад от привлечения новых рабочих рук.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Серков Л.А. Анализ некоторых проблем динамических стохастических моделей общего равновесия. *Международный научный журнал «Символ науки»*. 2015;10:80-83. URL: <https://os-russia.com/SBORNIKI/SN-2015-10-1.pdf> (дата обращения: 27.10.2025).
2. Андрианов Д.Л., Шульц Д.Н., Ощепков И.А. Динамическая стохастическая модель общего экономического равновесия России. *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского*. Серия: Социальные науки. 2015;2(38):18-25. URL: <http://www.vestnik-soc.unn.ru/ru/nomera?jnum=200> (дата обращения: 27.10.2025).
3. Wang Ch., Le V., Matthews K., Zhou P. Shadow banking activity and entrusted loans in a DSGE model of China. *The Manchester School*. 2020;00:1-25. doi:10.1111/manc.12319.
4. Feve P., Matheron J., Sahuc J. Disinflation Shocks in the Eurozone: A DSGE Perspective. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2010;42(2-3):289-323. doi:10.1111/j.1538-4616.2009.00288.x.
5. Erceg Ch.J., Levin A.T. Imperfect Credibility and Inflation Persistence. *Journal of Monetary Economics*. 2003;50:915-44. doi:10.1016/S0304-3932(03)00036-9.

6. Jondeau E., Rockinger M. Predicting Long-Term Financial Returns: VAR versus DSGE Model – A Horse Race. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2019;51(8):2239-2291. doi:10.1111/jmcb.12586.

7. Takyi P.O., Leon-Gonzalez R. Macroeconomic impact of fiscal policy in Ghana: Analysis of an estimated DSGE model with financial exclusion. *Economic Analysis and Policy*. 2020;67:239-260. doi:10.1016/j.eap.2020.07.007.

8. Li B., Liu Q. Investigating the role of money in the identification of monetary policy behavior: a Bayesian DSGE perspective. *Macroeconomic Dynamics*. 2021;25(6):1495-1537. doi:10.1017/S1365100519000762.

9. Karmelavičius J., Ramanauskas T. Bank credit and money creation in a DSGE model of a small open economy. *Baltic Journal of Economics*. 2019;19(2):296-333. doi:10.1080/1406099X.2019.1640958.

10. Hohberger S., Priftis R., Vogel L. The distributional effects of conventional monetary policy and quantitative easing: Evidence from an estimated DSGE model. *Journal of Banking and Finance*. 2020;113(C). doi:10.1016/j.jbankfin.2019.01.002.

11. Woodford M. Interest and Prices: Foundation of a Theory of Monetary Policy. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2003. doi:10.1017/S1365100505040253.

12. Sims C., Zha T. Were There Regime Switches in U.S. Monetary Policy? *American Economic Review*. 2006;96:54-81. doi:10.1257/000282806776157678.

13. Favara G., Giordani P. Reconsidering the Role of Money for Output, Prices and Interest Rates. *Journal of Monetary Economics*. 2009;56:419-430. doi:10.2139/ssrn.353100.

14. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М.: ООО «ИД Вильямс». 2006. ISBN 5-8459-0918-X.

15. Иванченко И.С. Исследование российского трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. *Финансы и кредит*. 2006;14:2-11. EDN HSPFIV.

16. Иванченко И.С., Наливайский Ю.В., Рыбчинская И.В. Особенности функциони-

рования процентного канала денежно-кредитной трансмиссии в России. *Финансы и кредит*. 2007;9:12-20. URL: <https://www.finizdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=1176> (дата обращения: 27.10.2025).

17. Иванченко И.С., Маслов А.И. Методологический эклектизм трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. *Вопросы экономики*. 2010;12:99-106. doi:10.32609/0042-8736-2010-12-99-106 (дата обращения: 27.10.2025).

18. Циринг Д.А., Малькова Т.В., Лысенко Ю.В. Правило Тейлора как одна из возможных моделей прогнозирования механизмов денежно-кредитной политики. *Экономика. Налоги. Право*. 2023;16(1):87-98. doi:10.26794/1999-849X-2023-16-1-87-98.

19. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ. 1999. ISBN 5-85438-100-1.

20. Павликов С.В., Исавнин А.Г. Эконометрика. Электронный образовательный ресурс. Набережные Челны. 2018. 94 с. URL: https://kpfu.ru/staff_files/F_1520542078/Ekonometrika.pdf (дата обращения: 27.10.2025).

Об авторе:

Иванченко Игорь Сергеевич, д.э.н., профессор, профессор кафедры статистики, эконометрики и оценки рисков ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия, ResearcherID: ABC-4304-2021, ScopusID: 57197768402, AuthorID: 93297.

ORCID: 0000-0002-9268-2103.

E-mail: ivanchenko_is@mail.ru.

REFERENCES

1. Serkov L.A. Analysis of some problems of dynamic stochastic general equilibrium models. *International scientific journal «Symbol of Science»*. 2015;10:80-83. URL: <https://os-russia.com/SBORNIKI/SN-2015-10-1.pdf> (Accessed: 27.10.2025).

2. Andrianov D.L., Shultz D.N., Oshchepkov I.A. Dynamic stochastic model of general economic equilibrium of Russia. *Bulletin of the Nizhny Novgorod University named after N.I. Lobachevsky. Series: Social Sciences*. 2015;2(38):18-25. URL: <http://www.vestnik-soc.unn.ru/ru/nomera?jnum=200> (Accessed: 27.10.2025).

3. Wang Ch., Le V., Matthews K., Zhou P. Shadow banking activity and entrusted loans in a DSGE model of China. *The Manchester School*. 2020;00:1-25. doi:10.1111/manc.12319.
4. Feve P., Matheron J., Sahuc J. Disinflation Shocks in the Eurozone: A DSGE Perspective. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2010;42(2-3):289-323. doi:10.1111/j.1538-4616.2009.00288.x.
5. Erceg Ch.J., Levin A.T. Imperfect Credibility and Inflation Persistence. *Journal of Monetary Economics*. 2003;50:915-44. doi:10.1016/S0304-3932(03)00036-9.
6. Jondeau E., Rockinger M. Predicting Long-Term Financial Returns: VAR versus DSGE Model – A Horse Race. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2019;51(8):2239-2291. doi:10.1111/jmcb.12586.
7. Takyi P.O., Leon-Gonzalez R. Macroeconomic impact of fiscal policy in Ghana: Analysis of an estimated DSGE model with financial exclusion. *Economic Analysis and Policy*. 2020;67:239-260. doi:10.1016/j.eap.2020.07.007.
8. Li B., Liu Q. Investigating the role of money in the identification of monetary policy behavior: a Bayesian DSGE perspective. *Macroeconomic Dynamics*. 2021; 25(6):1495-1537. doi:10.1017/S1365100519000762.
9. Karmelavičius J., Ramanauskas T. Bank credit and money creation in a DSGE model of a small open economy. *Baltic Journal of Economics*. 2019;19(2):296-333. doi:10.1080/1406099X.2019.1640958.
10. Hohberger S., Priftis R., Vogel L. The distributional effects of conventional monetary policy and quantitative easing: Evidence from an estimated DSGE model. *Journal of Banking and Finance*. 2020; 113(C). doi:10.1016/j.jbankfin.2019.01.002.
11. Woodford M. Interest and Prices: Foundation of a Theory of Monetary Policy. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2003. doi:10.1017/S1365100505040253.
12. Sims C., Zha T. Were There Regime Switches in U.S. Monetary Policy? *American Economic Review*. 2006;96:54-81. doi:10.1257/000282806776157678.
13. Favara G., Giordani P. Reconsidering the Role of Money for Output, Prices and Interest Rates. *Journal of Monetary Economics*. 2009;56:419-430. doi:10.2139/ssrn.353100.
14. Mishkin F. Economic Theory of Money, Banking and Financial Markets. Moscow: OOO ID Williams. 2006. ISBN 5-8459-0918-X.
15. Ivanchenko I.S. Research of the Russian transmission mechanism of monetary policy. *Finance and Credit*. 2006;14:2-11. EDN HSPFIV.
16. Ivanchenko I.S., Nalivaitsky Yu.V., Rybchinskaya I.V. Features of the functioning of the interest rate channel of monetary transmission in Russia. *Finance and Credit*. 2007;9:12-20. URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/fc/detail.php?ID=1176> (Accessed: 27.10.2025).
17. Ivanchenko I.S., Maslov A.I. Methodological eclecticism of the transmission mechanism of monetary policy. *Voprosy Ekonomiki*. 2010;12:99-106. doi:10.32609/0042-8736-2010-12-99-106 (Accessed: 27.10.2025).
18. Tsiring D.A., Malkova T.V., Lysenko Yu.V. Taylor rule as one of the possible models for forecasting monetary policy mechanisms. *Economy. Taxes. Law*. 2023;16(1):87-98. doi:10.26794/1999-849X-2023-16-1-87-98.
19. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. Moscow: Helios ARV. 1999. ISBN 5-85438-100-1.
20. Pavlikov S.V., Isavnin A.G. Econometrics. Electronic educational resource. Naberezhnye Chelny. 2018. 94 p. URL: https://kpfu.ru/staff_files/F_1520542078/Ekonometrika.pdf (Accessed: 27.10.2025).

About the Author:

Igor S. Ivanchenko, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Professor at the Department of Statistics, Econometrics and Risk Assessment, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia, ResearchID: ABC-4304-2021, ScopusID: 57197768402, AuthorID: 93297.

ORCID: 0000-0002-9268-2103.

E-mail: ivanchenko_is@mail.ru.

Научная статья

<https://doi.org/10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.004>

УДК 336.74

JEL classification: G21, G28, E42, E51, E58

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА 1947 Г. В СССР: ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ, СОДЕРЖАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Уразова С.А.*

РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. В статье рассматриваются институциональные и экономические аспекты проведения денежной реформы 1947 года в СССР. Актуальность исследования обусловлена необходимостью переосмысления механизмов стабилизации денежного обращения в условиях послевоенного восстановления экономики и повышенного инфляционного давления. Проблема заключается в недостаточной научной проработке внутренней логики реформы и роли банковской системы в ее реализации.

Материалы и методы. Исследование основано на архивных документах из фондов РГАЭ и Архива Банка России, нормативных материалах и официальной статистике. Используются методы историко-экономического и институционального анализа, систематизации и сравнения.

Результаты исследования. Установлено, что эффективность реформы обеспечивалась сочетанием административных решений и монетарных мер по сокращению избыточной денежной массы, а также деятельностью банковской системы, обеспечившей перераспределение ликвидности и контроль над наличным обращением. Подтверждается гипотеза о том, что сочетание финансовых и организационных инструментов позволило добиться стабилизации рубля и укрепления доверия к национальной валюте.

* Corresponding author.

E-mail address: urazova@inbox.ru (S.A. Urazova)

Обсуждение и заключение. Проведенный анализ архивных материалов позволил уточнить хронологию подготовки реформы, выявить особенности ее механизма и определить значение для послевоенного восстановления финансовой системы. Полученные результаты могут быть использованы при исследовании эволюции отечественной денежно-кредитной политики и современных мер по обеспечению устойчивости денежного обращения.

Ключевые слова: денежная реформа 1947 г., рубль, банковская система, Госбанк СССР, обмен денег, вклады, инфляция, деноминация, девальвация, денежное обращение, монетарная стабилизация.

Для цитирования: Уразова С.А. Денежная реформа 1947 г. в СССР: особенности подготовки, содержание и экономические последствия. *Финансовые исследования*. 2025; 26(4):53-76. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.004.

Research Article

THE 1947 MONETARY REFORM IN THE USSR: SPECIFIC FEATURES OF PREPARATION, CONTENT, AND ECONOMIC CONSEQUENCES

S.A. Urazova*

Rostov State University of Economics (RINH),
Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. The article examines the institutional and economic aspects of the 1947 monetary reform in the USSR. The relevance of the study is determined by the need to reconsider the mechanisms of monetary stabilization during the post-war recovery of the national economy under conditions of high inflationary pressure. The research problem lies in the insufficient scholarly exploration of the internal logic of the reform and the role of the banking system in its implementation.

Materials and Methods. The study is based on archival documents from the Russian State Archive of the Economy (RGAE) and the Archive of the Bank of Russia, as well as on official statistical and regulatory materials. The methodological

framework includes historical-economic, institutional, and comparative analysis, along with methods of systematization and synthesis.

Results. It has been established that the reform's effectiveness was ensured by a combination of administrative decisions and monetary measures aimed at reducing excess money supply, as well as by the active role of the banking system in liquidity redistribution and control over cash circulation. The findings confirm the hypothesis that the success of the reform resulted from the balanced application of financial and organizational instruments, which helped stabilize the ruble and restore confidence in the national currency.

Discussion and Conclusion. The analysis of archival materials made it possible to refine the chronology of the reform's preparation, identify its key mechanisms, and determine its significance for the post-war recovery of the financial system. The results obtained can be used in further studies on the evolution of Russia's monetary policy and in assessing modern instruments aimed at ensuring financial and monetary stability.

Keywords: 1947 monetary reform, ruble, banking system, State Bank of the USSR, money exchange, household deposits, inflation, denomination, devaluation, monetary circulation, monetary stabilization.

For citation: S.A. Urazova The 1947 Monetary Reform in the USSR: Specific Features of Preparation, Content, and Economic Consequences. *Financial Research*. 2025;26(4):53-76. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.004.

1. Введение

Денежная реформа 1947 года стала одним из ключевых событий в финансовой истории СССР, определившим траекторию послевоенного восстановления экономики. Она была направлена на ликвидацию последствий военной инфляции, сокращение избыточной денежной массы и укрепление покупательной способности рубля.

В отечественной и зарубежной литературе денежная реформа 1947 года традиционно рассматривается преимущественно как административно-финансовая мера, направленная на стабилизацию денежного обращения. Однако остаются недостаточно исследованными институци-

ональные и банковские аспекты ее реализации, в частности механизм участия Госбанка СССР в регулировании ликвидности и управлении денежной массой.

Настоящее исследование направлено на выявление этих факторов и их влияния на эффективность реформы. Работа основана на документах из фондов Российского государственного архива экономики (РГАЭ) и Архива Банка России, а также на нормативных и статистических материалах, позволяющих реконструировать механизм проведения реформы и ее экономические последствия.

2. Материалы и методы

Информационную основу исследований, отраженных в статье, составили архивные материалы РГАЭ, сборники серии «По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации», статистические сборники, результаты исследований российских ученых, нормативные документы.

Проблемные аспекты реформы обобщены, в частности, в работе Левичевой И., Петрова Ю. и Татарина С. [1], а также отражены в работе Пушкарева В.С. [2]. Историографии исследований денежной реформы 1947 г. посвящена работа Королева Е.А. и Григорьева И.А. [3]. Выпущена авторская монография Чуднова И.А. [4] и коллективная монография на основе материалов конференции, посвященной 70-летию реформы [5]. Использование архивных источников позволило реконструировать ход подготовки реформы, выявить логику принятия решений и оценить роль банковской системы в их реализации.

Методологическую основу составили принципы историко-экономического, институционального и системного анализа. Такой подход позволил рассмотреть реформу не только как историческое событие, но и как элемент политики денежно-кредитной стабилизации, выявив взаимосвязь между государственным регулированием, банковскими инструментами и динамикой денежного обращения.

3. Результаты исследования

Подготовка денежной реформы началась задолго до ее проведения и велась параллельно с военными событиями. Уже в первые месяцы 1941 г. наблюдалось сокращение объема денежной массы на

3,7 млрд руб., однако с началом войны в обращение было выпущено дополнительно 2 млрд руб., а в течение последующих шести месяцев эмитировано 14,3 млрд руб., включая 2,9 млрд руб. на оккупированных территориях. К сентябрю 1942 г. объем денег в обращении достиг 43,5 млрд руб., из которых 8–10 млрд руб. оставались на оккупированных территориях.

В сентябре 1942 г. Наркомфин СССР предложил Совнаркому поручить подготовку совместно с Госбанком проекта реформы и начать изготовление новых денежных знаков. Уже в ноябре 1942 г. заместитель председателя Правления Госбанка В. Емченко направил в СНК СССР заключение, в котором подчеркивалась необходимость унификации казначейских и банковских билетов, поскольку фактически их эмитентом являлся Госбанк. В документе также поднимался вопрос об обмене оккупационных денег, активно выпускавшихся захватчиками через Рейхскредиткассы и Центральный эмиссионный банк в г. Ровно [6, с. 88].

В январе 1943 г. при Наркомфине была создана Группа денежного обращения под руководством д.э.н., профессора В. Дьяченко. По решению Зверева А.Г. был утвержден план ее работы, предполагавший подготовку проекта реформы на февраль – июль 1943 г. Параллельно действовало Бюро экспертов при Правлении Госбанка СССР, анализировавшее вопросы эмиссии, расчетов и кредитной политики. Эти структуры не пересекались организационно, но в совокупности подготовили обширный корпус предложений по реформированию денежного обращения.

Среди них проекты Группы денежного обращения, предусматривавшие замену денежных знаков, проведение деноминации и унификацию эмиссионной системы. В докладах В. Дьяченко (1943–1944 гг.) предлагалось выпустить государственные кредитные билеты вместо казначейских и банковских, утвердить Госбанк СССР единственным эмитентом и реформировать систему вкладов и государственных займов. Параллельно Бюро экспертов Госбанка выработало концепцию послевоенной денежной политики (М. Боголепов, З. Атлас, М. Михалевский и др.), где рассматривались варианты установления золотого содержания рубля и нового масштаба цен.

Эти разработки создали методологическую основу будущей реформы, позволив оценить возможные риски и определить принципы ее реализации. Уже в этих документах формировалось понимание необходимости сочетания административных решений с инструментами монетарного регулирования, а также роли Госбанка как координатора денежного обращения.

Анализ представленных данных позволяет рассматривать реформу не только как административную меру, но и как инструмент монетарного регулирования. Особое значение имело усиление роли Госбанка СССР, который фактически обеспечил стерилизацию избыточной денежной массы через систему расчетов и контроль за наличным обращением. Данный механизм может быть интерпретирован как ранняя форма монетарной стабилизации, предвосхищающая современные принципы денежно-кредитной политики.

Во время Великой Отечественной войны правительством предпринимались меры, направленные на снижение потребности в денежной эмиссии. Среди них: выпуск государственных займов и денежно-вещевых лотерей, введение военного налога, а также широкое привлечение средств населения в Фонд обороны и Фонд Красной Армии. Существенную роль сыграло расширение сети полевых учреждений Госбанка СССР, начатое в 1939 г. и особенно активное с 23 июня 1941 г. [7, с. 25].

На 1 января 1942 г. остатки на вкладах военнослужащих составляли 81 млн руб., а к 1 июля 1943 г. – уже 2492 млн руб. Благодаря этому расходы наличных денег в армии сократились на 1,7 млрд руб. в 1942 г. и на 1,4 млрд руб. в 1943 г. Военнослужащие активно переводили свои средства семьям по аттестатам, что обеспечивало более равномерное распределение денежной массы по территории страны. Все денежное содержание, выплачиваемое военнослужащим за рубежом, зачислялось на вклады, доступ к которым открывался после возвращения на родину. К началу 1945 г. на этих счетах накопилось около 4 млрд руб., что позволило существенно сократить потребность в дополнительной эмиссии.

Кроме того, часть расходов армии, включая выплаты денежного содержания, покрывалась за счет специальных валют, эмити-

рованных советским военным командованием в освобожденных странах, и иностранной ва-

люты, предоставленной их правительствами (табл. 1).

Таблица 1. Показатели эмиссионных источников средств, использованных для осуществления расходов полевых учреждений Госбанка СССР в 1944 и 1945 гг.
Table 1. Indicators of emission sources of funds used to cover expenses of field institutions of the State Bank of the USSR in 1944 and 1945

Показатели / Indicators	Абсолютное значение, млрд руб. / Absolute Value, billion rubles		Темп прироста, % / Growth Rate, %
	1944 г.	1945 г.	
Сумма эмиссии специальных валют	0,3	7,8	2500
Сумма иностранной валюты, полученной от руководства освобожденных стран	1,8	5,7	216,7
Сумма эмиссии советских рублей, направленной на расходы полевых учреждений Госбанка	3,5	6,2	77,1

Источник: Батырев В. Денежное обращение во второй период войны (аналитическая записка). Июнь 1951 г. / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2101. Л. 102-141 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 79. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 29.11.2025).

В 1945 г. сумму расходов полевых учреждений значительно повысили «единовременные выплаты демобилизованным, составившие 4,2 млрд руб. ...Полевые учреждения Госбанка в 1945 г. оперировали с 25 разными валютами, в оборотах которых германские военные марки составляли 49%, польские злотые – 16%, военные и венгерские пенго – 12%, румынские леи – 8%»¹.

В мае 1946 г. нарком финансов СССР и председатель Правления Госбанка СССР представили докладную записку заместителю Председателя СНК СССР Л.П. Берии, согласно тексту которой за период с 01.06.1941 по 01.01.1946 количество денег в обращении возросло в 4 раза (с 18 до 74 млрд руб.). Однако большие суммы погибли и были вывезены оккупантами за границу. В этих условиях было выдвинуто предложение эмитировать денежные знаки новых образцов (билеты Госбанка СССР, а также казначейские билеты) для улучшения состояния денежного обращения, уси-

ления мер, направленных на борьбу с возвратом денег, вывезенных за границу, устранения крайней неравномерности распределения денежных средств между группами населения².

Предполагалось проведение денежной реформы в конце 1946 г., но было отсрочено на год вследствие трудностей, связанных с неурожаем 1946 г.

В апреле 1947 г. в докладной записке Зверева А.Г. и Косяченко Г. «О проведении денежной реформы», направленной заместителю председателя Совета министров СССР Вознесенскому Н.А., был представлен расчет возможного экономического эффекта от проведения денежной реформы, включая сокращение объемов государственного долга в разрезе различных видов займов, сокращение объемов обязательств по вкладам, а также объемов эмиссии³.

¹ Батырев В. Денежное обращение во второй период войны (аналитическая записка). Июнь 1951 г. / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2101. Л. 102-141. // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 80. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 29.11.2025).

² Из докладной записки наркома финансов СССР А.Г. Зверева и председателя Правления Госбанка СССР заместителю Председателя СНК СССР Л.П. Берии о денежном обращении на территории СССР в период Великой Отечественной войны и необходимости проведения денежной реформы. 6 мая 1946 г. / РГАЭ. Ф.7733. Оп. 36. Д. 2272. Л. 224, 227, 228. (Рассекреченные материалы). URL: <http://rgae.ru/finansy.shtml/05.shtml> (дата обращения: 29.09.2025).

³ Докладная записка «О проведении денежной реформы», 29 апреля 1947 г. заместителю председа-

В записке, представленной И.В. Сталину по итогам реформы, по сути, были кратко сформулированы главные причины проведения реформы, существенно препятствующие укреплению рубля и принятию решения об отмене карточной системы снабжения: «...излишек денег в обращении, образовавшийся в годы войны, сосредоточение крупных денежных накоплений у отдельных лиц, а также увеличение государственного долга»¹. И далее показаны соответствующие им задачи реформы: «...привести количество денег в соответствие с нормальными потребностям хозяйственного оборота, сбалансировать денежные доходы и расходы населения, высвободить бюджетные средства для финансирования послевоенного восстановления и развития народного хозяйства»².

Эти материалы показывают, что решение о реформе 1947 г. формировалось как результат системного анализа денежного обращения и государственных финансов, а сама реформа стала инструментом восстановления внутреннего финансового равновесия.

Рассмотрим подробно причины проведения реформы на основе данных различных источников.

1. Значительное увеличение количества денег в обращении по сравнению с довоенным периодом. В период ведения военных действий эмиссия была обуслов-

лена потребностью в ведении войны, и наибольшие темпы прироста количества денежных знаков в обращении (рис. 1) пришлось на 1941 г. (57%), затем наблюдалось снижение данного показателя в 1942 г. – 32%, в 1943 г. – 25,3%, в 1944 г. – 12,4%. За 1946 г. количество денег, находящихся в обращении, уменьшилось на 8,1 млрд руб., а с января по ноябрь 1947 г. из обращения было изъято 2,4 млрд руб. Согласно данным того же источника, по оценкам Госбанка, во время войны было уничтожено и погибло около 4 млрд руб.

Во второй половине 1945 г. объемы эмиссии повысились и составили 7,6 млрд руб., что было обусловлено расходами на демобилизацию военнослужащих³. В начале мая 1946 г. нарком финансов Зверев А.Г. в докладной записке, направленной заместителю председателя СНК СССР Берии Л.П., писал, что к этому моменту у населения было «по примерным расчетам – без денег, погибших, уничтоженных в результате военных действий и вывезенных оккупантами, – около 66 млрд руб. Из них приблизительно третья часть, т.е. 22 млрд руб., находится у городского населения и остальные 44 млрд руб. – у сельского населения. Перед войной у городского населения находилось около 4,5 млрд руб. и у сельского – 11,5 млрд руб.»⁴. Т.е. снизился удельный вес денежных средств, находившихся на руках у сельских жителей.

теля Совета министров Союза ССР тов. Вознесенскому Н.А. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 18-27, 45 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе мобилизации и использования сбережений населения (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 13. М.: ЦБ РФ, 2012. С. 78-80. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48221/ArchivalFonds_013.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

¹ Зверев А. Итоги денежной реформы 1947 года. Записка, представленная И.В. Сталину. 3 января 1948 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 271-290 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 106. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

² Там же. С. 106.

³ Иконников В., Усокин В., Батырев В. О состоянии денежного обращения (аналитическая записка). 22 декабря 1945 года / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2095. Л. 9-22 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 64. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

⁴ Из докладной записки наркома финансов СССР А.Г. Зверева и председателя Правления Госбанка СССР заместителю Председателя СНК СССР Л.П. Берии о денежном обращении на территории СССР в период Великой Отечественной войны и необходимости проведения денежной реформы. 6 мая 1946 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2272. Л. 224, 227, 228. (Рассекреченные материалы). URL: <http://rgae.ru/finansy.shtml/05.shtml> (дата обращения: 29.09.2025).

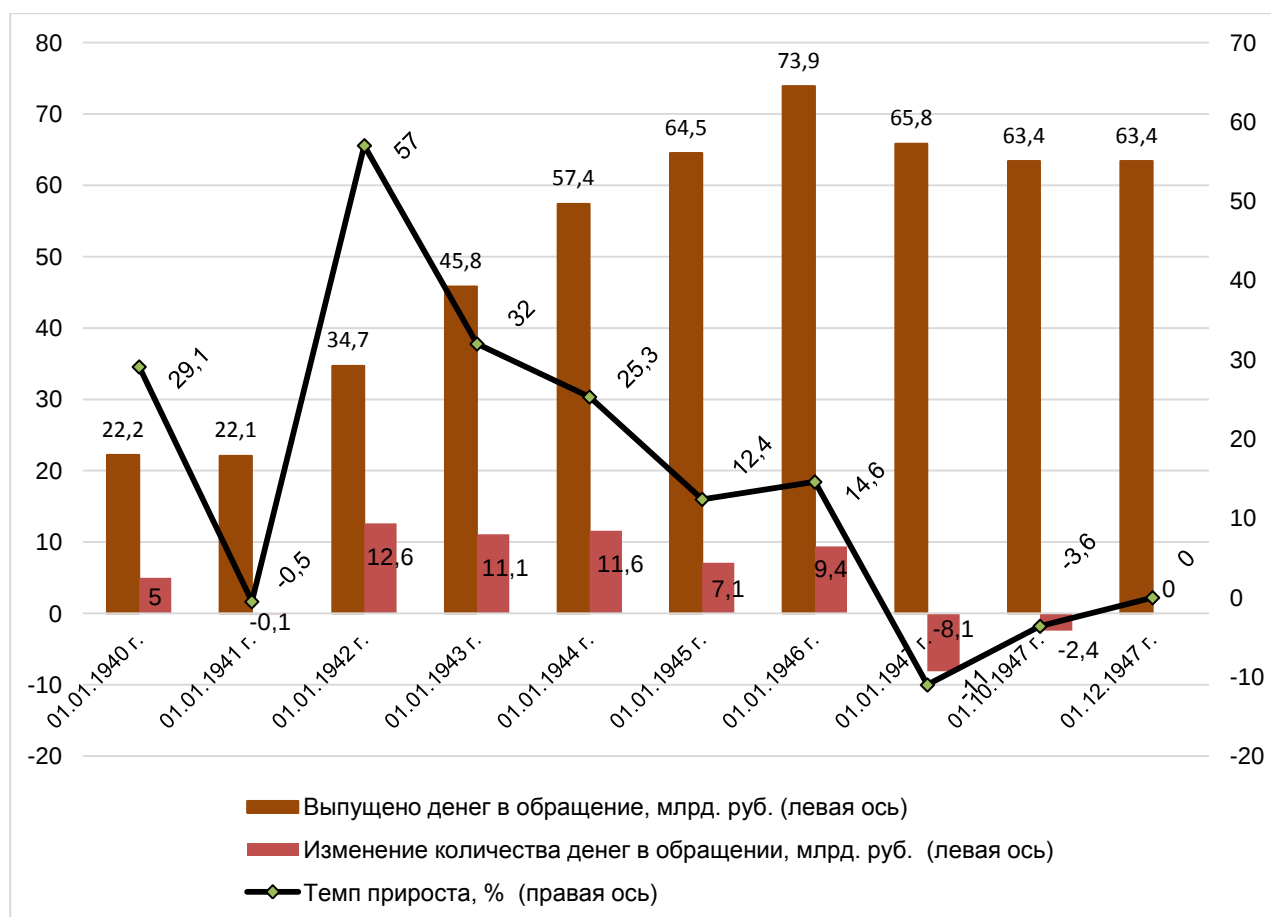


Рис. 1. Динамика количества денег, находившихся в денежном обращении на территории СССР с 1940 по 1947 г.

Fig. 1. Dynamics of the amount of money in circulation on the territory of the USSR from 1940 to 1947

Источник: Справка Министерства финансов СССР о количестве денег в обращении на территории СССР в период 1939–1947 гг. 1947 г. / РГАЭ. Ф.7733. Оп. 36. Д. 2276. Л. 149. URL: <http://rgae.ru/finansy.shtml/07.shtml> (дата обращения: 07.10.2025).

2. Финансовые трудности, обусловленные потребностью в денежных средствах для восстановления народного хозяйства после войны, а также ориентированностью промышленности на производство военной продукции, что приводило к формированию неиспользуемых запасов товарно-материальных ценностей в оборонной и тяжелой промышленности, а также машиностроении в значительных объемах. На эти цели Госбанк СССР направлял кредитные вложения. Так, в 1945 г. было предоставлено приблизительно 5 млрд руб. кредитов. И это потребовало осуществления дополнительной эмиссии денежных средств¹.

¹ Батырев В. Денежное обращение во второй период войны (аналитическая записка). Июнь 1951 г. /

Обобщение различных архивных документов позволяет сделать вывод о том, что главными причинами эмиссии денежных средств начиная с 1945 г. были: потребность в средствах для демобилизации; трудности перевода промышленности на мирное производство; кредитование излишних запасов оборонной и тяжелой промышленности, а также машиностроения; выдача наличных денежных средств на освобожденных территориях.

РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2101. Л. 102-141 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 83. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

3. На фоне снижения розничного товарооборота и роста объемов денежной массы наблюдался значительный излишек денежных средств и снижение покупательной способности рубля.

В начале войны розничный товарооборот резко сократился, минимальный его объем (44% от довоенного уровня) был отмечен в 1942 г. Позднее товарооборот увеличивался. «В первой половине 1945 г. товарооборот составил только 70% в сравнении с первой половиной 1941 г.»¹.

Коммерческую торговлю ввели в конце 1944 г. И в 1945 г. государственные доходы от нее превысили «50% от суммы розничного товарооборота (85 млрд руб.)»².

Положительное влияние на состояние денежного обращения во время войны оказали поставки товаров по ленд-лизу, благодаря которым государством было получено 90 млрд руб. доходов^{3,4}. Указанная сумма была довольно существенной. Для сравнения: объем розничного товарооборота в 1945 г. в ценах соответствующего года составил 160,1 млрд руб., а совокупный объем доходов государственного бюджета в том же году – 302 млрд руб.⁵

¹ Иконников В., Усоскин В., Батырев В. О состоянии денежного обращения (аналитическая записка). 22 декабря 1945 года / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2095. Л. 9-22 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 64. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

² Большакова Е. Денежное обращение в 1941–1950 годах (аналитический обзор). 26 января 1988 г. / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 741. Л. 79-85 // Там же. С. 84.

³ Там же.

⁴ Иконников В., Усоскин В., Батырев В. О состоянии денежного обращения (аналитическая записка). 22 декабря 1945 года / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2095. Л. 9-22 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 64. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

⁵ Статистические динамические ряды за 1913–1951 годы / РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 41. Д. 65. Совершенно

Рассекреченные архивные материалы (более 1400 дел) позволили уточнить масштабы и структуру ленд-лиза. Согласно ст. 5 Закона о ленд-лизе, принятого Конгрессом США, не подлежали оплате материалы и техника, уничтоженные или использованные в ходе войны; остатки, пригодные для мирного времени, подлежали оплате по долгосрочным кредитам. Поставки в СССР осуществлялись по четырем протоколам, действовавшим с 1 октября 1941 г. по 20 сентября 1945 г. За период с октября 1941 г. по июнь 1944 г. общий объем поставок из США составил 5,9 млрд долларов [8]. В структуре поставок доля продовольственных товаров в 1944–1945 гг. составляла около 18% (табл. 2).

15 октября 1945 г. было подписано соглашение о приобретении оборудования и материалов, оставшихся от ленд-лиза, за счет кредита.

4. Наличие в обращении фальшивых денег, выпущенных оккупантами в рублях.

Эта причина особо упоминалась в Постановлении о проведении денежной реформы⁶.

Подробное исследование, проведенное Чудновым И.А., позволило сделать вывод об отсутствии источников, подтверждающих факт выпуска немецкими захватчиками фальшивых денег, а также изъятия подобных денежных знаков из обращения на территории СССР [4, с. 116-130].

5. Неконтролируемое возвращение в страну денег, вывезенных за границу во время войны.

секретно. Рассекреченные материалы. С. 191, 197. URL: https://istmat.org/files/uploads/40054/rgae_1562_41.65_statisticheskie_dinamicheskie_ryady_1913-1951.pdf (дата обращения: 12.12.2025).

⁶ Постановление Совета Министров СССР и ЦК ВКП(б), 14 декабря 1947 г. «О проведении денежной реформы и отмене карточек на продовольственные и промышленные товары» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам: в 5 т.: сб. док. за 50 лет. Т. 3. 1941–1952 гг. М.: Политиздат, 1968. С. 460-467. URL: <https://docs.historyrussia.org/ru/nodes/246630-postanovlenie-soveta-ministrov-sssr-i-tsk-vkp-b-14-dekabrya-1947-g-o-provedenii-denezhnoy-reformy-i-otmene-kartochek-na-prodovolstvennyye-i-promyshlennyye-tovary#mode/inspect/page/8/zoom/4> (дата обращения: 29.09.2025).

Таблица 2. Объемы и доля продовольственных и промышленных товаров в поставках по ленд-лизу за первые 9 месяцев 1944 г. и 1945 г.
Table 2. Volumes and share of food and industrial goods in Lend-Lease deliveries for the first 9 months of 1944 and 1945

Показатели / Indicators	1944 г. (9 месяцев) / 1944 (9 months)		1945 г. (9 месяцев) / 1945 (9 months)		Изменение / Change	
	Сумма, млн долл. / Amount, mln USD	Уд. вес, % / Share, %	Сумма, млн долл. / Amount, mln USD	Уд. вес, % / Share, %	Сумма, млн долл. / Amount, mln USD	Темп прироста, % / Growth Rate, %
Общая сумма поставок, в т.ч.:	2533	100	1960	100	-573	-22,62
- продовольственные товары	443	17,49	372	18,98	-71	-16,03
- промышленные товары	365	14,41	191	9,74	-174	-47,67

Источник: Отчет председателя Правительственной закупочной комиссии СССР в США, генерал-лейтенанта Л.Г. Руденко о работе комиссии за 1945 г. (5 марта 1946 г.) [8].

6. Существенная дифференциация материального положения населения, сосредоточение крупных денежных накоплений у отдельных лиц. В условиях острой необходимости мобилизации денежных средств населения для восстановления народного хозяйства сложно, а во многих случаях невозможно было привлечь крупные накопления отдельных лиц. В конце августа 1945 г. представители Бюро экспертов направили председателю Правления Госбанка СССР Голеву Я.И. докладную записку об усилении дифференциации материального положения населения во время войны, затрудняющей мобилизацию средств населения, о «денежных островках» в море безденежья. Согласно тексту этой записки доступ к значительным накоплениям горожан чаще всего был возможен только правоохранительным органам¹. Михалевский Ф. в марте 1945 г. в своей докладной записке² также отмечал факт

значимой дифференциации населения по уровню материального положения, говоря о том, что в городах на фоне внесения вкладов до миллионов рублей значительная доля семей испытывает нехватку денег, а на селе увеличивается доля безденежных и малоденежных хозяйств. У городских спекулянтов в отдельных случаях изымали около 1 млн руб. и более, а на селе обычно не более 500–600 тыс. руб.³

Сумма тезаврации денег населением оценивалась в 30–35 млрд руб.⁴, что рассматривалось как фактор, негативно влияющий на состояние денежного обращения и рынок, а также затрудняющий переход к открытой торговле и отмене карточной системы.

7. Увеличение в бюджете СССР долга по государственным займам, наблюдавшееся при высокой потребности бюджетных средств, которые необходимо было направить на финансирование проектов, связанных с восстановлением и развитием страны. В связи с чем предлагалось осуществление конверсии госзаимов СССР.

¹ Михалевский Ф.И., Барнгольц С.Б. Докладная записка «К вопросу о социальном распределении денежной массы». 25 августа 1945 г. / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 30. Д. 276. Л. 10-13 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе мобилизации и использования сбережений населения (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 13. М.: ЦБ РФ, 2012. С. 77. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48221/ArchivalFonds_013.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

² Михалевский Ф. Докладная записка «О состоянии денежного обращения». 24 марта 1945 г. / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 30. Д. 276. Л. 10-13 // Там же. С. 76.

³ Иконников В., Усоскин В., Батырев В. О состоянии денежного обращения (аналитическая записка). 22 декабря 1945 года / РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 28. Д. 2095. Л. 9-22 // Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной войны в документах (1941–1945 годы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 5. М.: ЦБ РФ, 2008. С. 66. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48229/ArchivalFonds_005.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

⁴ Там же. С. 66-67.

В период ведения военных действий в СССР для населения было эмитировано четыре государственных займа, подписанных на 90 млрд руб. (для сравнения: доход госбюджета от довоенных займов, также размещавшихся среди населения по подписке, равнялся 50 млрд руб.) [9, с. 60].

К 1947 г. часть облигаций была принята в залог, часть утрачена. В результате при официальной сумме государственного долга по облигациям в 125,5 млрд руб. долг по облигациям, находящимся у населения (за исключением переданных в залог и утраченных), ориентировочно оценивался в 93,85 млрд руб. (табл. 3).

В 1947 г. расходы госбюджета на погашение облигаций, выплату процентов и выигрышей по ним составили 5,3 млрд руб. Для сравнения: в 1940 г. их сумма составляла 0,9 млрд руб.¹

В апреле 1947 г. в докладной записке Зверев А.Г. писал о целесообразности принятия ряда мер в сфере госкредита вместе с проведением денежной реформы. Государственный долг перед населением в начале 1941 г. был равен 40 млрд руб., а к апрелю 1947 г. – 129 млрд руб. В государственном бюджете СССР на 1946 г. удельный вес доходов по займам составил 5,1%, а в 1947 г. он сократился до 3,5%. На этом фоне планируемые на 1950 г. расходы по госзаймам превышали 9 млрд руб., увеличившись в 2 раза по сравнению с 1946 г. В этой связи Зверев А.Г. предлагал осуществить конверсию государственных займов для сокращения расходов по займам и высвобождения средств для восстановления народного хозяйства. Для этого он предложил выпустить конверсионный заем со сроком 20 лет и доходностью в 4% и обменять на него все выпущенные ранее облигации в соотношении 5:1, намечавшемся на тот момент для вкладов и наличных денег².

¹ Зверев А. Итоги денежной реформы 1947 года. Записка, представленная И.В. Сталину. 3 января 1948 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 271-286 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 106. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

² Зверев А.Г. О проведении денежной реформы (29 апреля 1947 г.). Докладная записка заместителю

8. Вклады населения выражали потенциальный спрос населения на товары и в этой связи в условиях предстоящей отмены карточной системы рассматривались как источник рисков при отказе от карточек. Поэтому было предложено сократить объем вкладов прежде всего за счет крупных вкладов.

В начале войны количество сберкасс и вкладов, а также совокупная сумма вкладов существенно сократились (табл. 4). Количество сберкасс начало возрастать в 1943 г., сумма вкладов – в 1944 г., а численность вкладов – в 1945 г. Средняя сумма вкладов в городах и поселках городского типа на конец 1940 г. была в 1,9 раза больше, чем на селе, а к концу 1945 г. уже почти в 4,7 раза больше. Существенный рост суммы вкладов был отмечен к концу 1945 г. (с 5,2 до 9 млрд руб.), а к 01.12.1947 она составила 16,5 млрд руб.³

Перед проведением денежной реформы ее проект рассматривался различными экспертами. При этом были разные точки зрения на переоценку вкладов. В частности, Злобин И.Д. (начальник Валютного управления Минфина СССР) и Чечулин Н.Ф. (заместитель Председателя Правления Госбанка СССР) в своей докладной записке предлагали ужесточить условия переоценки вкладов следующим образом: вклады в сумме до 3 тыс. руб. сократить до 1/2; суммы вкладов свыше 3 тыс. руб. – до 1/3; суммы, превышающие 10 тыс. руб., – до 1/4⁴.

председателя Совета министров Союза ССР Вознесенскому Н.А. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 18-27, 45 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе мобилизации и использования сбережений населения (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 13. М.: ЦБ РФ, 2012. С. 78. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48221/ArchivalFonds_013.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

³ Батырев В., Славный И. Денежное обращение в период Великой Отечественной войны и ликвидации последствий войны в денежном обращении. Аналитический доклад. 1951 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2283. Л. 443, 286-289, 244-243 // Там же. С. 83.

⁴ Злобина И.Д., Чечулина Н.Ф. О переоценке вкладов (19 ноября 1947 года). Докладная записка, представленная Молотову В.М. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 18-27, 45 // Там же. С. 81.

Таблица 3. Ориентировочный расчет сумм облигаций, находящихся у населения по состоянию на 1 января 1947 г., млрд руб.

Table 3. Approximate calculation of the amount of bonds held by the population as of January 1, 1947, billion rubles

Виды займов / Loan Types	Государственный долг на 01.01.1947 / National Debt as of 01.01.1947	Сумма долга за исключением облигаций, сданных в залог / Debt Amount Excluding Bonds Pledged as Collateral	Утрата облигаций в результате военных действий и других причин / Loss of Bonds Due to Military Operations and Other Causes		Облигации, находящиеся у населения (с учетом потерь) / Bonds Held by the Population (Adjusted for Losses)
			%	Сумма / Amount	
Довоенные массовые займы	41,5	20,2	18	3,7	16,5
Четыре военных массовых займа	65,8	65,8	9	6,1	59,7
Государственный заем восстановления и развития народного хозяйства СССР	16,8	16,8	3	0,5	16,3
Итого по всем массовым займам	124,1	102,8	10	10,3	92,5
Государственный внутренний выигрышный заем 1938 г.	1,4	1,4	4	0,056	1,35
Всего по всем займам	125,5	104,2	10	10,356	93,85

Источник: Таблица данных Министерства финансов СССР с ориентировочным расчетом государственного долга перед населением СССР по состоянию на 1 января 1947 года. 1947 г. / РГАЭ. Ф.7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 107. URL: <http://rgae.ru/finansy.shtml/08.shtml> (дата обращения: 29.09.2025).

Таблица 4. Вклады населения в сберегательных кассах СССР по состоянию на конец 1940–1945 гг.

Table 4. Deposits of the population in savings banks of the USSR as of the end of 1940–1945.

Показатели / Indicators	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.
Количество сберкасс, тыс. ед.	41,6	21,4	20,3	23,5	26,8	30,2
Количество вкладов, млн ед.	17,3	9,7	9,2	4,2	4,1	5,0
Сумма вкладов, млрд руб., всего, в т.ч.:	7,3	5,0	4,4	4,4	5,2	9,0
- в городах и поселках городского типа	5,8	3,9	3,4	3,5	4,3	8,2
- в сельских местностях	1,5	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8
Средняя сумма вкладов по стране, тыс. руб., в т.ч.:	0,42	0,52	0,48	1,05	1,27	1,8
- в городах и поселках городского типа	0,5	0,65	0,59	1,4	1,59	2,34
- в сельских местностях	0,26	0,28	0,3	0,53	0,6	0,5

Источник: Таблица данных ЦСУ Госплана СССР со сведениями о вкладах населения СССР в сберегательные кассы в период 1940–1945 гг. Типогр. экз. 1945 г. // РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 41. Д. 239. Л. 460. URL: <http://rgae.ru/finansy.shtml/04.shtml> (дата обращения: 29.09.2025).

Образцы новых денежных знаков были утверждены в конце 1946 г., после чего Гознак приступил к их массовому изготовлению. К декабрю 1947 г. изготовлено 44 млрд руб. новых денег, для их хранения создано 13 хранилищ Госбанка СССР. Завоз денежных знаков в конторы и отделения начался с октября 1947 г.

Несмотря на секретность подготовки реформы, в декабре 1947 г. поведение населения изменилось. За первые 15 дней месяца объем поступлений наличных средств в кассы Госбанка вырос, а расходы сократились. Усиленные покупки, переводы и вложения во вклады привели к изъятию из обращения 19 млрд руб., что на 17,8 млрд превышало план и составило почти треть всей денежной массы [10, с. 135-137]. Для сравнения: за весь 1946 г. объем денег в обращении сократился лишь на 11%, а за девять месяцев 1947 г. – на 3,6% (см. рис. 1).

За первую половину декабря населением было куплено товаров на 6 млрд руб. сверх обычных показателей, в основном в коммерческой и комиссионной торговле. В сберкассы поступило 2,9 млрд руб. вкладов, Госбанк принял от них 2,8 млрд вместо запланированных 0,4 млрд руб.¹ Рост вкладов побудил А.Г. Зверева направить И.В. Сталину проект постановления о переоценке вкладов, принятых с 1 декабря 1947 г., на тех же условиях, что и наличных денег, однако предложение было отклонено для сохранения доверия к сберкассам².

¹ Злобина И.Д., Чечулина Н.Ф. О переоценке вкладов (19 ноября 1947 года). Докладная записка, представленная Молотову В.М. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 18-27, 45 // Там же.. С. 94-95, 100.

² Зверев А. Письмо к проекту Постановления «О вкладах, внесенных населением в сберегательные кассы и Государственный банк СССР с 1 декабря 1947 г.», направленное Сталину И.В. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 256-260 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе мобилизации и использования сбережений населения (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 13. М.: ЦБ РФ, 2012. С. 82. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48221/ArchivalFonds_013.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

Анализ архивных документов позволяет заключить, что ожидания населения формировались не только из-за возможной утечки информации, но и под воздействием государственных мер, предшествовавших реформе. В конце ноября – начале декабря 1947 г. были досрочно выплачены зарплаты, досрочно отоварены карточки, сокращены фонды коммерческой торговли, приостановлено кредитование населения, включая Сельхозбанк, коммунальные банки и ломбарды. Эти меры минимизировали потери населения и позволили провести реформу без дестабилизации потребительского рынка.

Проведение денежной реформы 1947 года сопровождалось строгими мерами секретности. Одновременно с постановлением Совета Министров СССР были подготовлены закрытые инструкции для Министерства финансов, Госбанка и сберкасс, рассылка которых осуществлялась через Министерство внутренних дел. Управляющие отделениями Госбанка СССР и заврайфо должны были вскрыть данные пакеты в 15.00 по московскому времени 13 декабря 1947 г. Постановление о реформе было объявлено по радио несколькими часами позднее.

Согласно Постановлению о денежной реформе 1947 г.³ она включала обширный ряд мер, касавшихся обмена денежных знаков, заработной платы, переоценки средств на вкладах, расчетных и текущих счетах, отмены карточной системы снабжения, введения государственных цен продажи продовольственных и промышленных товаров, конверсии государственных займов. Одновременно отдельным постановлением были введены нормы

³ Постановление Совета Министров СССР и ЦК ВКП(б) от 14 декабря 1947 г. «О проведении денежной реформы и отмене карточек на продовольственные и промышленные товары» // Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам: в 5 т.: сб. док. за 50 лет. Т. 3. 1941–1952 гг. М.: Политиздат, 1968. С. 460-467. URL: <https://docs.history.russia.org/ru/nodes/246630-postanovlenie-soveta-ministrov-sssr-i-tsk-vkp-b-14-dekabrya-1947-g-o-provedenii-denezhnoy-reformy-i-otmene-kartochek-na-prodovolstvennye-i-promyshlennye-tovary#mode/inspect/page/8/zoom/4> (дата обращения: 29.11.2025).

продажи продовольственных и промышленных товаров одному покупателю. Большую часть этих норм отменили лишь в 1958 г. Нормы на ряд основных продуктов были позднее повышены, но сохранялись до 1963 г. [10, с. 134-135]. В ходе реформы и после ее проведения банковские билеты выпускались только в рублях, таким образом, из обращения были окончательно изъяты червонцы.

По данным записки министра финансов А.Г. Зверева, представленной И.В. Сталину¹, обмену подлежало 37,2 млрд руб., из которых 24% приходилось на выручку организаций и 76% – на обменные пункты. Население после реформы имело около 4 млрд руб. наличных средств (включая 0,8 млрд руб. монет) против 59 млрд руб. на 1 декабря 1947 г. и 70 млрд руб. на 1 января 1948 г. Госбанк за период с 16 по 25 декабря 1947 г. выдал предприятиям и населению 14 млрд руб., при этом к обмену не предъявлено около 6 млрд руб.; по балансу Госбанка на 1 января 1948 г. сумма непредъявленных денежных билетов составляла 3830,9 млн руб.

В структуре денежного обращения до реформы преобладали банковские билеты, номинированные в червонцах, удельный вес которых возрастал в годы войны. После реформы, по состоянию на 1 января 1948 г., их доля снизилась до 85,1%, доля казначейских билетов увеличилась до 8,7%, а доля монеты – до 6,2%, что свидетельствовало о восстановлении доверия к наличному обращению и постепенном переходе к нормальному денежному обороту (табл. 5).

К началу денежной реформы 1947 г. и после ее проведения в денежном обращении находились монеты различных но-

миналов из четырех металлов: бронзовые, никелевые, серебряные и медные монеты. Общая сумма монет в денежном обращении за период с 01.01.1941 по 01.01.1948 возросла на 39% (с 596,6 до 828,5 млн руб. соответственно). Наибольший удельный вес монет в денежном выражении СССР приходился на никелевые монеты (табл. 6). При этом удельный вес никелевых монет рос как во время войны, так и после нее и к 01.01.1948 составлял уже 63,2%. Для сравнения: к 01.01.1941 он находился на уровне 51,73%. За тот же период наблюдалось постоянное снижение удельного веса серебряных монет с 32,45% на начало 1941 г. до 22,99% на начало 1948 г.

К началу реформы больше 82% общего количества вкладов, привлеченных сберкассами и Госбанком, не подлежали переоценке, поскольку не превышали сумму 3 тыс. руб. 13,8% от общего количества вкладов приходилось на вклады в размере от 3 до 10 тыс. руб. Эти вклады составляли 39,1% общей суммы всех вкладов, привлеченных от населения. После переоценки их доля сократилась на 19,4% (рис. 2). Наименьшее количество вкладов, а именно 392 тыс. (или 4,1%), было привлечено в сумме, превышающей 10 тыс. руб. Однако именно на них приходилась самая крупная сумма переоценки – 2140 млн руб., или 60,7% общей суммы переоценки и 35,1% от суммы этих вкладов. Общая сумма всех вкладов в сберкассах и Госбанке после переоценки уменьшилась на 19,3% и составила 14695 млн руб.

В результате реформы сумма остатков на банковских счетах кооперативных организаций снизилась с 7,8 до 6,2 млрд руб. (т.е. на 20,5%), а у колхозов – с 5,9 до 4,7 млрд руб. (т.е. на 20,3%)².

¹ Зверев А. Итоги денежной реформы 1947 года. Записка, представленная И.В. Сталину. 3 января 1948 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 271-286 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 106-108. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

² Зверев А. Итоги денежной реформы 1947 года. Записка, представленная И.В. Сталину. 3 января 1948 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 271-286 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 108. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

Таблица 5. Наличные денежные знаки (в разрезе их видов) в денежном обращении СССР, по данным эмиссионных балансов, на начало 1941 г., 1942 г., 1945 г., 1947 г., 1948 г.

Table 5. Cash banknotes (by type) in circulation in the USSR according to emission balances at the beginning of 1941, 1942, 1945, 1947, 1948

Виды денежных знаков / Type of Currency	Показатели / Indicators	1 января 1941 г. / 01-Jan- 1941	1 января 1942 г. / 01-Jan- 1942	1 января 1945 г. / 01-Jan- 1945	1 января 1947 г. / 01-Jan- 1947	1 января 1948 г. / 01-Jan- 1948
Банковские билеты (до денежной реформы номиналами 1, 2, 3, 5, 10 и 25 червонцев; после денежной реформы номиналами 10, 25, 50 и 100 рублей)	Сумма, млн текущих руб.	17709,1	29146,2	57439,9	61036,7	11420,6
	Уд. вес, %	80,12	83,93	89,01	92,72	85,09
Казначейские билеты (номиналами 1, 3, 5 рублей)	Сумма, млн текущих руб.	3797,4	4973,4	6401,3	4012,8	1173,0
	Уд. вес, %	17,18	14,32	9,92	6,1	8,74
Звонкая монета	Сумма, млн текущих руб.	596,6	607,5	690,4	779,7	828,5
	Уд. вес, %	2,7	1,75	1,07	1,18	6,17
Всего денежных знаков	Сумма, млн текущих руб.	22103,1	34727,1	64531,6	65829,2	13422,1
	Уд. вес, %	100	100	100	100	100

Источник: Оборот наличных денег в СССР 1922–1990 гг. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 2. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 40-43, 50-51. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48232/ArchivalFonds_002.pdf (дата обращения: 12.12.2025).

Таблица 6. Монеты в денежном обращении СССР по состоянию на 01.01.1941, 01.01.1942, 01.01.1945, 01.01.1947, 01.01.1948

Table 6. Coins in circulation in the USSR as of 01.01.1941, 01.01.1942, 01.01.1945, 01.01.1947, 01.01.1948

Виды монет / Types of Coins	Показатели / Indicators	1 января 1941 г. / 01-Jan- 1941	1 января 1942 г. / 01-Jan- 1942	1 января 1945 г. / 01-Jan- 1945	1 января 1947 г. / 01-Jan- 1947	1 января 1948 г. / 01- Jan-1948
Бронзовые монеты	Сумма (1, 2, 3 и 5 коп.), млн руб.	87,4	90,3	97,3	103,2	107,3
	Удельный вес, %	14,65	14,87	14,09	13,23	12,95
Никелевые монеты	Сумма (10, 15 и 20 коп.), млн руб.	308,6	318,6	395,2	478,8	523,7
	Удельный вес, %	51,73	52,45	57,24	61,4	63,21
Серебряные монеты	Банковское серебро (25 и 50 коп., 1 руб.), млн руб.	66,3	66,1	65,9	65,9	65,8
	Разменное серебро (20, 15, 10 и 5 коп.), млн руб.	127,3	125,4	125,1	124,9	124,7
	Удельный вес всех серебряных монет, %	32,45	31,53	27,66	24,47	22,99
Медные монеты	Сумма (1, 2, 3 и 5 коп.), млн руб.	7	7	7	7	7
	Удельный вес, %	1,17	1,15	1,01	0,9	0,85
Все виды монет в совокупности	Общая сумма всех разменных монет, млн руб.	596,6	607,5	690,4	779,7	828,5

Источник: Оборот наличных денег в СССР 1922–1990 гг. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 2. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 52-53. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48232/ArchivalFonds_002.pdf (дата обращения: 12.12.2025).

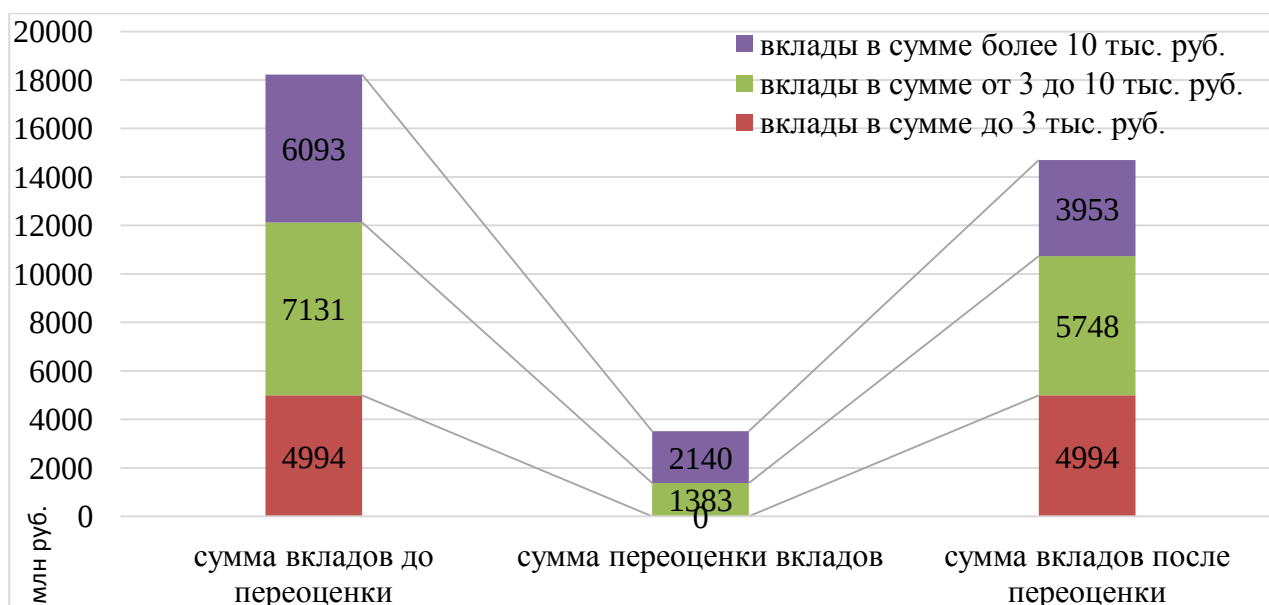


Рис. 2. Сумма вкладов в сберкассах и Госбанке до и после проведения их переоценки в период реформы 1947 г.

Fig. 2. The amount of deposits in savings banks and the State Bank before and after their revaluation during the 1947 reform

Источник: Батырев В., Славный И. Об итогах денежной реформы 1947 года. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2283 от 14 ноября 1951 г. Л. 237-259 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 111. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

Важными результатами реформы стало погашение задолженности Министерства финансов перед Госбанком и открытие счета для кредитования народного хозяйства. Это стало возможным благодаря принятию 10.07.1948 постановления Совета Министров СССР, согласно которому сумма средств, возникшая на балансе Госбанка благодаря проведению обмена денег, переоценке сумм вкладов, а также долговых обязательств в ходе реформы 1947 г., составившая 39,1 млрд руб., была использована в следующих направлениях¹:

1) для погашения следующих задолженностей перед Госбанком СССР: задолженности бюджета СССР, возникшей в

военный период в сумме 11,2 млрд руб.; займа Наркомфину, связанного с вкладами военнослужащих, привлеченными во время войны, в сумме 2 млрд руб.; по ссуде, предоставленной в 1932 г. Наркомфину, в сумме 2,7 млрд руб.; задолженности бюджета СССР в сумме 1,4 млрд руб.;

2) направлены на особый счет союзного бюджета, открытый для осуществления кредитования народного хозяйства, в сумме 21,8 млрд руб. с условием, что они не могут использоваться для целей исполнения государственного бюджета.

Резкое сокращение количества денег в обращении привело к тому, что к 01.01.1948 в обращении находилось лишь 13,4 млрд руб. наличных денег (табл. 7). В течение следующих двух кварталов наблюдался прирост количества наличных денежных средств в обращении. Наибольший прирост (64%) был отмечен в первом квартале 1948 г. Затем вплоть до третьего квартала 1949 г. наблюдалось снижение количества наличных денежных знаков. дальнейшем происходило постепенное повышение данного показателя.

¹ Денежное обращение СССР в период Великой Отечественной войны и ликвидация последствий войны в денежном обращении. Аналитический доклад. 1951 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2283. Л. 118, 122-123, 170, 172, 441-445, 448, 555-58, 614-616, 633, 637, 642-643 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе ресурсного регулирования (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 14. М.: ЦБ РФ, 2013. С. 75-77. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48220/ArchivalFonds_014.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

Таблица 7. Наличные денежные знаки, выпущенные в денежное обращение СССР согласно эмиссионным балансам по состоянию на начало кварталов 1948–1950 гг.
Table 7. Cash banknotes issued into circulation in the USSR according to emission balances as of the beginning of quarters 1948–1950

Дата / Date	Абсолютное значение, млн руб. / Absolute Value, mln RUB	Темп прироста, % / Growth Rate, %	Дата / Date	Абсолютное значение, млн руб. / Absolute Value, mln RUB	Темп прироста, % / Growth Rate, %
01.01.1948	13 422,10	-	01.07.1949 г.	25 038,60	5,75
01.04.1948	22 015,80	64,03	01.10.1949 г.	25 644,80	2,42
01.07.1948	24 773,50	12,53	01.01.1950 г.	27 134,90	5,81
01.10.1948	24 645,60	-0,52	01.04.1950 г.	27 888,60	2,78
01.01.1949	23 784,80	-3,49	01.07.1950 г.	29 331,80	5,17
01.04.1949	23 678,00	-0,45	01.10.1950 г.	29 985,10	2,23

Источник: Оборот наличных денег в СССР 1922–1990 гг. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 2. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 40-43. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48232/ArchivalFonds_002.pdf (дата обращения: 12.12.2025).

Проведение реформы привело к некоторому оттоку вкладов из сберегательных касс. Наиболее существенным он был во второй половине декабря 1947 г. (572,8 млн руб.). Затем в течение первых четырех месяцев 1948 г. он сокращался. По итогам мая 1948 г. уже наблюдался прилив вкладов, а в июне 1948 г. он увеличился до 57,7 млн руб. (рис. 3). Отток осу-

ществлялся главным образом за счет крупных вкладов. При этом новые вклады, открываемые в сберкассах, отличались более мелкими размерами. В целом за период с 16.12.1947 по 01.05.1948 объем вкладов сократился на 1,3636 млрд руб., что составило менее половины притока вкладов, отмеченного в первой половине декабря 1947 г. (2,9 млрд руб.).

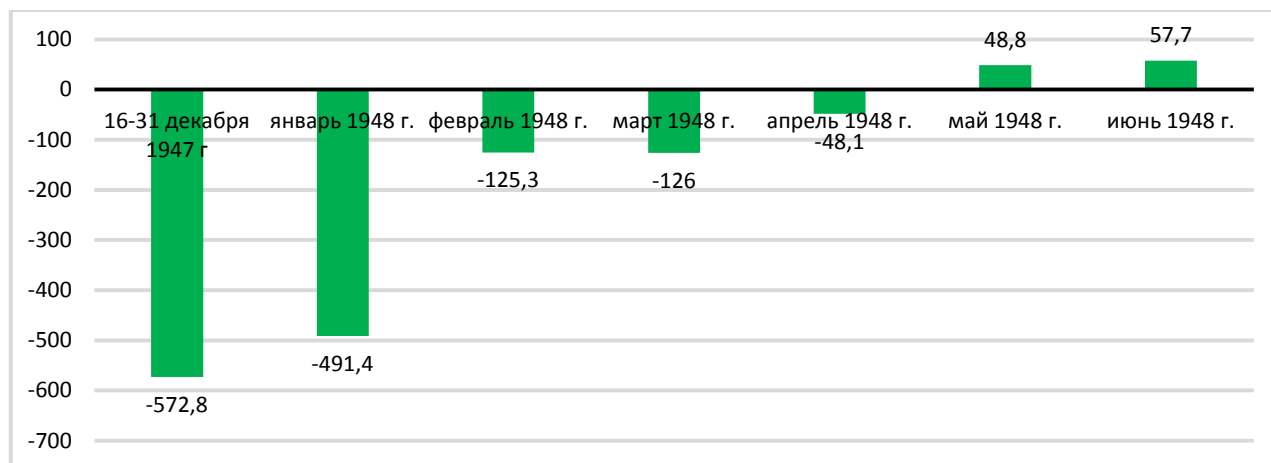


Рис. 3. Сальдо оттока и притока вкладов в сберкассах СССР со второй половины декабря 1947 г. по июнь 1948 г., млн руб.

Fig. 3. Balance of outflow and inflow of deposits in savings banks of the USSR from the second half of December 1947 to June 1948, million rubles

Источник: Батырев В., Славный И. Об итогах денежной реформы 1947 года. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2283 от 14 ноября 1951 г., л. 237-259 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 113. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.12.2025).

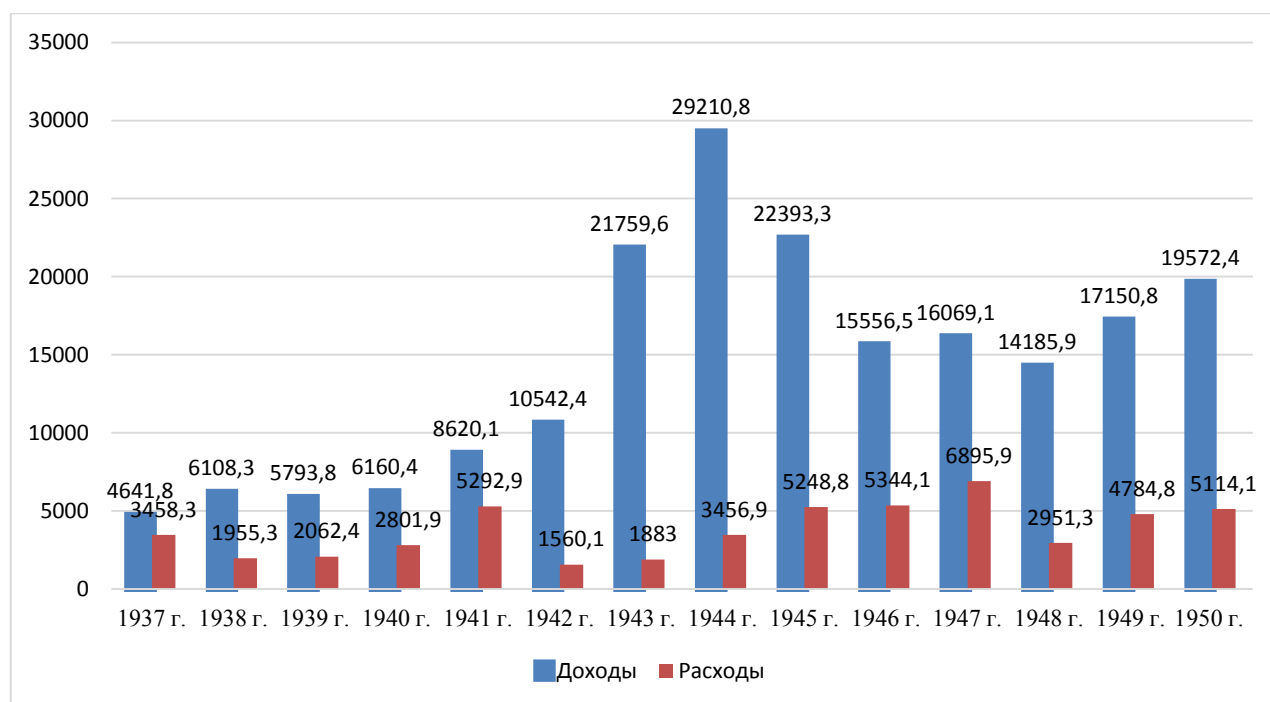


Рис. 4. Доходы и расходы бюджета по государственным займам СССР в 1937–1950 гг., млн руб.

Fig. 4. Budget revenues and expenditures on government loans of the USSR in 1937–1950, million rubles

Источник: Государственный бюджет СССР. Статистический сборник. Ч. II. 1938–1950 гг. М.: Министерство финансов СССР. Научно-исследовательский финансовый институт, 1955. С. 13, 39, 61, 96, 121, 156. URL: https://minfin.gov.ru/ru/ministry/historylib/common/budget/ussr?id_65=131949-gosudarstvennyi_byudzheth_ssr._statisticheskii_sbornik._chast_ii._1938-1950_gg._m._1955 (дата обращения: 29.09.2025).

Благодаря проведению реформы вместо роста расходов союзного бюджета по государственным займам в 1948 г. наблюдалось более чем двукратное их сокращение – с 6895,9 млн руб. в 1947 г. до 2951,3 млн руб. в 1948 г. (рис. 4). Объем доходов союзного бюджета по займам за тот же период несколько снизился – с 16069,1 млн руб. до 14185,9 млн руб.

Одним из последствий реформы стало возникновение проблем со снабжением товарами, в первую очередь продовольственными, в т.ч. хлебом. Речь об этом идет в исследованиях ряда авторов, в т.ч. Чуднова И.А. [4, с. 248-251], Натолочной О.В. [11], Коробкова И.В. [12], Данилюк М.А. и Бизина А.С. [13].

Несмотря на рост объемов розничного товарооборота в текущих ценах (см. рис. 5), по данным в сопоставимых ценах 1940 г. к моменту реформы сохранялся острый дефицит товаров. В 1945 г. роз-

ничный товарооборот составлял 81,6 млрд руб. (46,6% от уровня 1940 г.), в 1947 г. – 116 млрд руб. (66,2% от уровня 1940 г.). Эти данные рассекреченных архивов статистически подтверждают основную причину перебоев со снабжением населения в период реформы – ограниченность товарного предложения.

В 1948 г. на фоне почти трехкратного сокращения среднегодового объема наличных денег (до 22,8 млрд руб. против 24 млрд руб. в 1940 г.) наблюдалось небольшое снижение товарооборота в текущих ценах, но увеличение в ценах 1940 г. Отношение розничного товарооборота к среднегодовому количеству наличных денег выросло с 5,1 до 13,6, то есть в 2,7 раза, что указывает на резкое ускорение денежного обращения. В 1949 г. показатель сохранялся на уровне 13,3, а в 1950–1952 гг. находился выше довоенных значений, подтверждая устойчивость эффекта реформы.

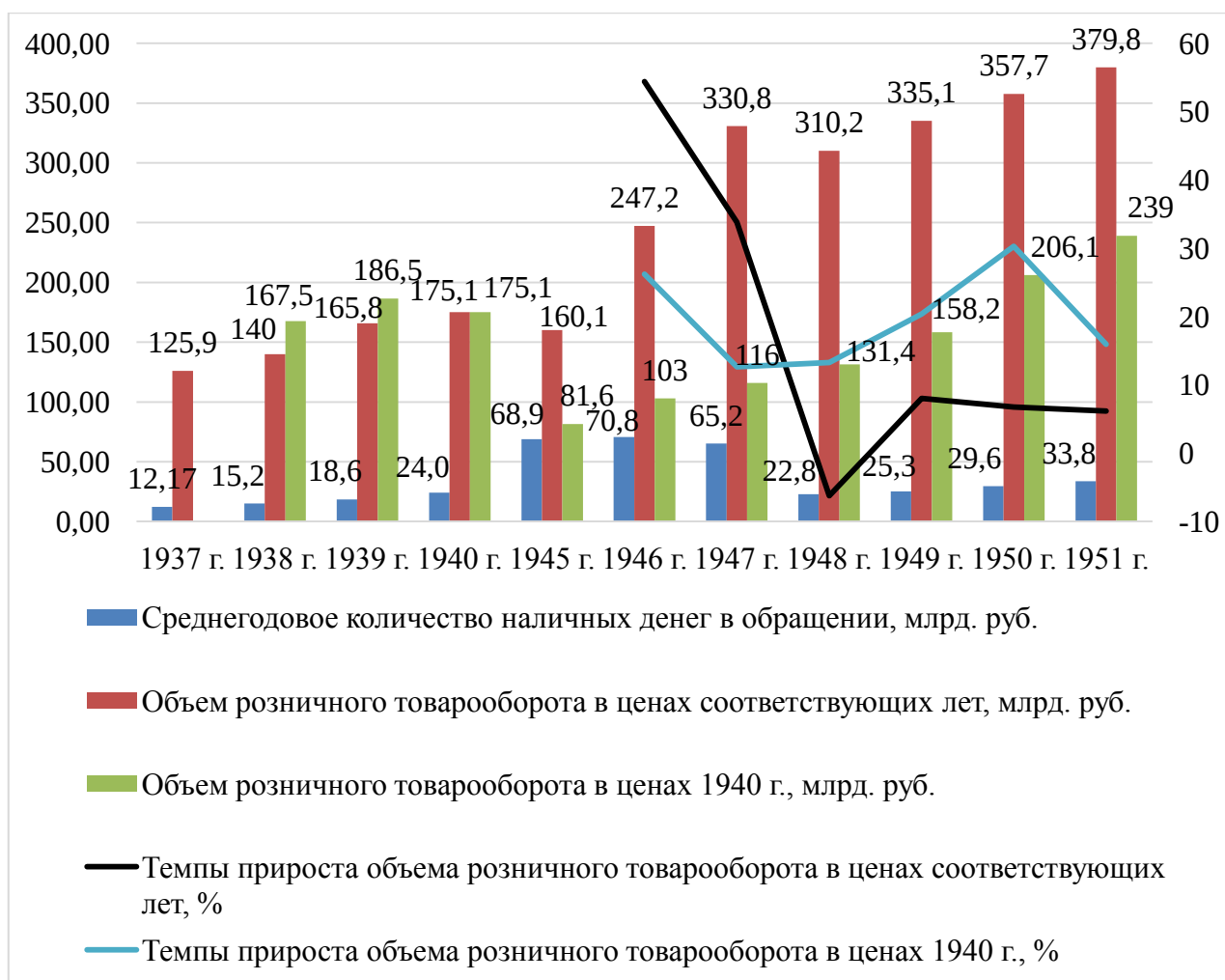


Рис. 5. Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли (включая общественное питание), среднегодовое количество наличных денег в обращении в СССР в 1937–1951 гг., млрд. руб.

Fig. 5. Retail turnover of state and cooperative trade (including public catering), average annual amount of cash in circulation in the USSR in 1937–1951, billion rubles

Источники: 1) Статистические динамические ряды за 1913–1951 годы / РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 41. Д. 65. Совершенно секретно. Рассекреченные материалы. С. 191. URL: https://istmat.org/files/uploads/40054/rgae_1562.41.65_statisticheskie_dinamicheskie_ryady_1913-1951.pdf (дата обращения: 20.09.2025); 2) Оборот наличных денег в СССР 1922–1990 гг. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 2. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 40–43. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48232/ArchivalFonds_002.pdf (дата обращения: 20.09.2025).

Примечание: среднегодовое количество наличных денег в обращении в СССР рассчитано как среднее арифметическое значений на первые числа каждого месяца соответствующего года.

Реформа проводилась на фоне профицитного бюджета СССР (рис. 6). Разрыв между объемом наличных денег и суммой вкладов населения в гострудсберкассах сократился с пятикратного в 1946–1947 гг. до 1,8 раза в 1948 г. и 1,3 раза в 1952 г., что свидетельствует о росте доверия к сберегательной системе. При этом соотношение

доходов бюджета и денежной массы выросло с 6 раз в 1947 г. до 18 раз в 1948 г., после чего стабилизировалось, составив около 14 раз к 1952 г. Таким образом, сокращение денежной массы сопровождалось ускорением ее обращения, ростом финансовой дисциплины и укреплением бюджетного равновесия.

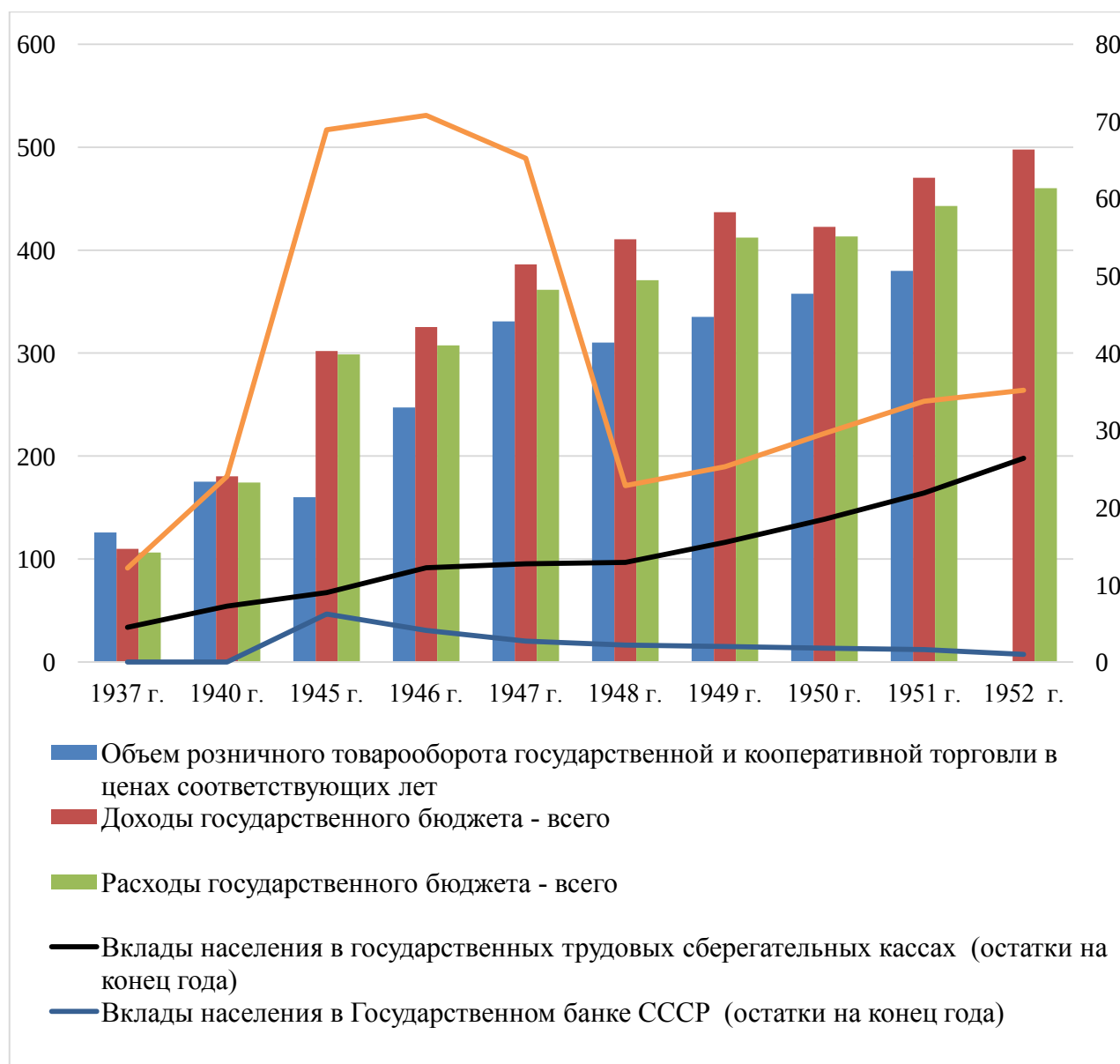


Рис. 6. Объемы доходов и расходов государственного бюджета, розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли в ценах соответствующих лет, вкладов населения в государственных сберегательных кассах и Госбанке СССР, среднегодовое количество наличных денег в обращении в 1937–1952 гг., млрд руб.

Fig. 6. Volumes of revenues and expenditures of the state budget, retail turnover of state and cooperative trade in prices of the corresponding years, deposits of the population in state savings banks and the State Bank of the USSR, average annual amount of cash in circulation in 1937–1952, billion rubles

Источники: 1) Статистические динамические ряды за 1913–1951 годы / РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 41. Д. 65. Совершенно секретно. Рассекреченные материалы. С. 191, 197. URL: https://istmat.org/files/uploads/40054/rgae_1562.41.65_statisticheskie_dinamicheskie_ryady_1913-1951.pdf (дата обращения: 20.09.2025); 2) Оборот наличных денег в СССР 1922–1990 гг. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 2. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 40–43. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48232/ArchivalFonds_002.pdf (дата обращения: 20.09.2025).

Денежная реформа 1947 года может быть рассмотрена в контексте восходящей волны четвертого посткондратьевского

долгосрочного экономического цикла (1939–1974 гг.) [14, с. 214]. Как отмечал Н.Д. Кондратьев, повышение в рамках

большой волны связано с обновлением капитальных благ и перестройкой производительных сил [15, с. 218].

По данным С. Смирнова, экономический подъем, начавшийся в 1947 г., был продолжительным и значительным: темпы роста промышленного производства и железнодорожных грузоперевозок в конце 1940-х – первой половине 1950-х годов достигали 15–20% в год [16, с. 140].

Таким образом, денежная реформа 1947 г. стала важным фактором формиро-

вания восходящей волны цикла: она высвободила бюджетные ресурсы для инвестиций, снизила долговую нагрузку государства и укрепила финансовую устойчивость. Ускорение капитальных вложений после реформы подтверждается данными по народному хозяйству СССР (рис. 7): наибольшие темпы прироста наблюдались в 1948–1949 гг., превысив 22%. Это свидетельствует о роли реформы как катализатора структурного обновления экономики и перехода к фазе устойчивого роста.

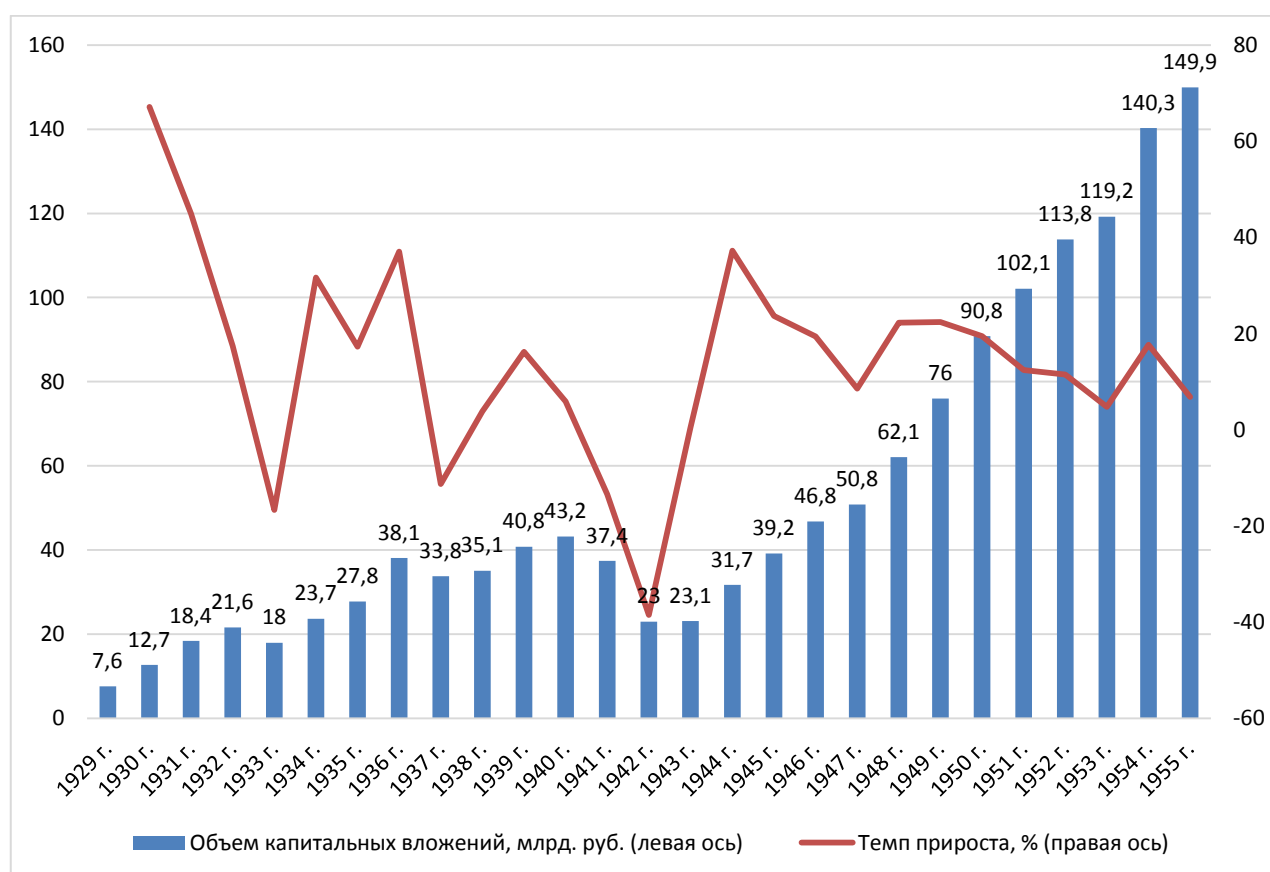


Рис. 7. Объем капитальных вложений по народному хозяйству СССР за счет выделенных по государственному плану средств, а также за счет фонда предприятий и других нецентрализованных средств в 1929–1955 гг., млрд руб. в ценах на 1 июля 1955 г.

Fig. 7. Volume of capital investments in the national economy of the USSR from funds allocated under the state plan, as well as from the enterprise fund and other decentralized funds in 1929–1955, billion rubles in prices as of July 1, 1955

Источник: Народное хозяйство СССР. Статистический сборник. Центральное статистическое управление при Совете министров СССР. М.: Государственное статистическое издательство, 1956. С. 158-159. URL: <https://crystalbook.ru/wp-content/uploads/2021/05/%D0%9D%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D1%85%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%A1%D0%A1%D0%A1%D0%A0-%D0%B2-1956-%D0%B3.-%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf> (дата обращения: 10.09.2025).

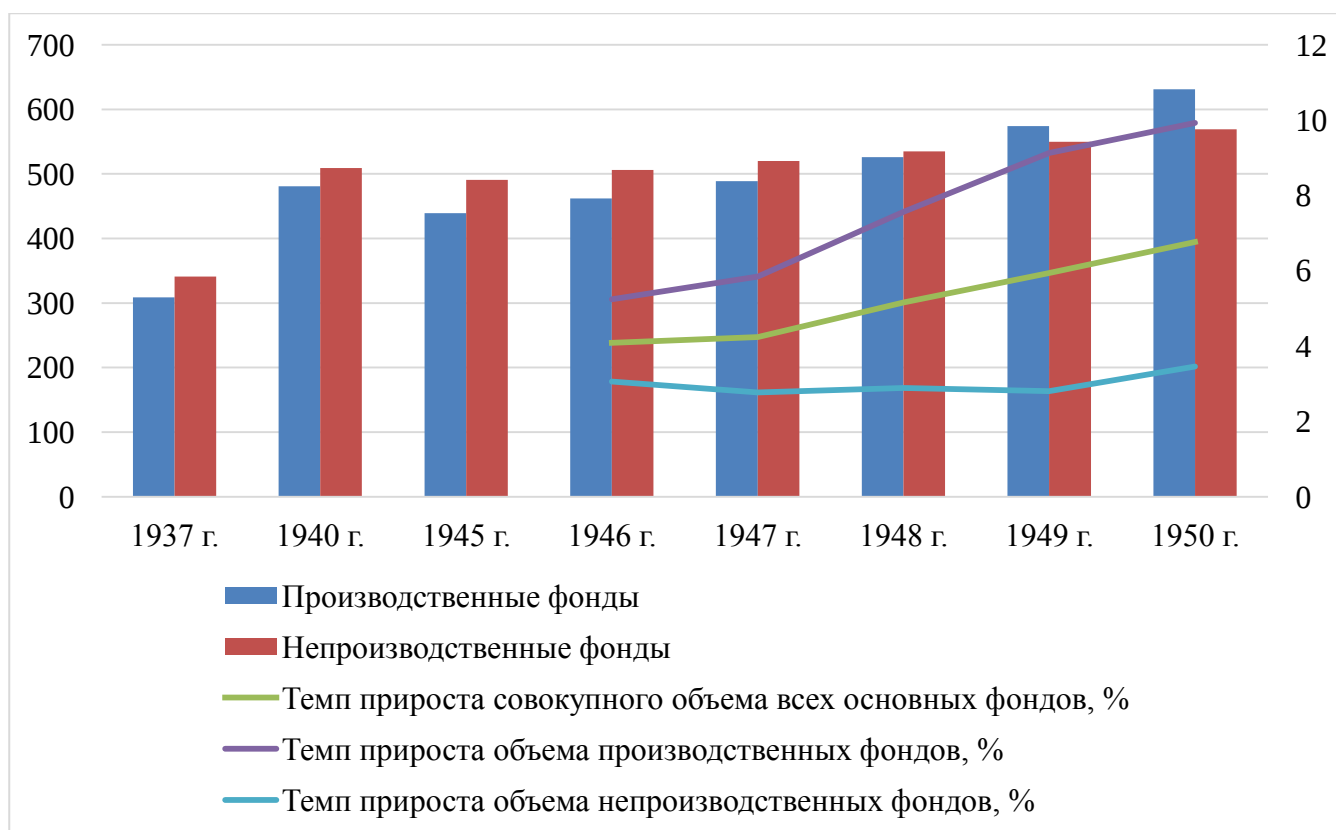


Рис. 8. Основные фонды народного хозяйства СССР

(среднегодовые фонды в ценах 1945 г., без фондов в скоте) в 1937–1950 гг., млрд руб.

Fig. 8. Fixed assets of the national economy of the USSR

(average annual assets in 1945 prices, excluding livestock assets) in 1937–1950, billion rubles

Источник: Статистические динамические ряды за 1913–1951 годы / РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 41. Д. 65. Совершенно секретно. Рассекреченные материалы. С. 37. URL: https://istmat.org/files/uploads/40054/rgae_1562.41.65_statisticheskie_dinamicheskie_ryady_1913-1951.pdf (дата обращения: 10.09.2025).

На фоне роста объемов основных фондов СССР в 1946–1950 гг. (см. рис. 8) в 1948 г. объемы производственных фондов приблизились к объемам непроизводственных фондов, а в 1949–1950 гг. превысили их. При этом наиболее высокими были темпы прироста объемов производственных фондов в 1948–1950 гг., когда они находились в пределах 7,5–10%.

Все это позволяет говорить о том, что денежная реформа 1947 г., по всей видимости, внесла свой вклад в динамику восходящей волны четвертого долгосрочного экономического цикла Н.Д. Кондратьева.

4. Обсуждение и заключение

Подготовка денежной реформы 1947 г. фактически началась уже в 1943 г., и разработкой проекта ее проведения занималась специально созданная Группа денеж-

ного обращения при НКФ СССР. Отдельно свои предложения по преобразованию денежного обращения разрабатывало Бюро экспертов при Правлении Госбанка СССР. По ряду вопросов предложения этих структур существенно различались. В ходе подготовки реформы проекты ее проведения, предложенные Группой денежного обращения, предполагали более широкий спектр мер, в т.ч. касавшихся банковского кредитования и расчетов.

Предполагавшиеся реформаторами в апреле 1947 г. значения показателей государственного долга, суммы вкладов в сберкассах и Госбанке СССР, а также объема эмитированных денежных знаков, которые должны были быть после реформы 1947 г., довольно близки к фактическим данным по итогам реформы (табл. 8) и были существенно ниже значений соответ-

вующих показателей по состоянию на 01.01.1947, а также почти в 2 раза ниже

значений рассмотренных показателей по данным на 01.01.1941.

Таблица 8. *Запланированные реформаторами и фактические значения показателей государственного долга по займам СССР, объемов эмиссии денежных знаков и вкладов населения до и после денежной реформы 1947 г., млрд руб.*

Table 8. *Planned by the reformers and actual values of the indicators of the state debt on loans of the USSR, the volume of banknotes issued and deposits of the population before and after the monetary reform of 1947, billion rubles*

	01.01.1941	01.01.1947	Значение, предполагавшееся после реформы / Value Projected After the Reform	Факт после реформы / Actual Value After the Reform
Государственные займы и обязательства по спецвкладам, подлежащие конверсии	41,8	141,4	22,7	29,8 (итоги конверсии)
Вклады населения в сберкассах и Госбанке	7,3	17,2	4,3	3,5 (после переоценки)
Обязательства по эмиссии	22,1	64,0	12,0	13,4 (на 01.01.1948)

Источники: 1) Докладная записка «О проведении денежной реформы» заместителю председателя Совета министров Союза ССР тов. Вознесенскому Н.А. 29 апреля 1947 г. / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2277. Л. 18-27, 45 // Госбанк СССР и Минфин СССР в процессе мобилизации и использования сбережений населения (ведомственные материалы). По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 13. М.: ЦБ РФ, 2012. С. 79. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48221/ArchivalFonds_013.pdf (дата обращения: 10.09.2025); 2) Об итогах денежной реформы 1947 года / РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 2283 от 14 ноября 1951 г., л. 237-259 // Денежная реформа 1947 года в документах: подготовка, проведение и оценка результатов. По страницам архивных фондов Центрального банка Российской Федерации. Вып. 3. М.: ЦБ РФ, 2007. С. 110-114. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48231/ArchivalFonds_003.pdf (дата обращения: 10.09.2025).

Ключевые результаты денежной реформы 1947 года можно сгруппировать по нескольким направлениям.

Во-первых, произведена полная замена денежных знаков, за исключением монет. Были выпущены банковские и казначейские билеты новых образцов, номинированные в рублях. Несмотря на предложения 1942 года о переходе исключительно к кредитным билетам Госбанка, после реформы доля казначейских билетов даже немного возросла. Устранение из обращения дореформенных червонцев означало окончательный отказ от прежней валютной системы и унификацию денежного обращения.

Во-вторых, реформа позволила значительно сократить избыточную денежную массу. Обмен старых знаков в соот-

ношении 10:1 охватил 37,2 млрд руб., аннулировано 3,83 млрд руб., не предъявленных к обмену, включая вывезенные за границу. После реформы у населения осталось около 4 млрд руб. наличных средств, из которых 0,8 млрд приходилось на монету. Уже к 1 января 1948 г. в обращении находилось 13,4 млрд руб., а к июлю – 24,8 млрд руб., что обеспечило постепенное восстановление денежного оборота.

В-третьих, проведена переоценка привлеченных средств: вклады населения в сберкассах и Госбанке сократились на 19,3%, остатки кооперативных организаций – на 20,5%, колхозов – на 20,3%. Это восстановило пропорции между денежными ресурсами и товарным предложением.

В-четвертых, одновременно с реформой была отменена карточная система

снабжения. Однако при розничном товарообороте, составлявшем в 1947 г. лишь 66,2% от уровня 1940 г., это вызвало кратковременные трудности с обеспечением населения товарами.

В-пятых, реформа способствовала оздоровлению государственных финансов: расходы бюджета по займам сократились более чем вдвое, государственная задолженность перед Госбанком погашена на 17,3 млрд руб., а на балансе Банка открыт счет для кредитования народного хозяйства на 21,8 млрд руб. Это позволило направить высвобожденные средства на восстановление промышленности и инфраструктуры.

На макроэкономическом уровне реформа выступила фактором усиления инвестиционной активности: в 1948–1949 гг. темпы прироста капитальных вложений превысили 22 %. Таким образом, реформа 1947 года не только стабилизировала денежное обращение, но и способствовала переходу к фазе экономического подъема в рамках восходящей волны четвертого долгосрочного цикла Н.Д. Кондратьева.

Опыт реформы 1947 года представляет собой пример успешного взаимодействия финансовой, банковской и административной политики в условиях кризисного восстановления. Изучение данного опыта имеет практическое значение для анализа современных процессов монетарной стабилизации, обеспечения доверия к национальной валюте и согласования инструментов бюджетной и денежно-кредитной политики в современной России.

Проведенное исследование дополняет научное представление о роли банковской системы в формировании политики финансовой стабилизации СССР в послевоенный период.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Левичева И., Петров Ю., Татарinov С. Денежная реформа 1947 года: неизвестные подробности. *Родина*. 2011;1:50-54. EDN: PAMNVD.
2. Пушкарев В.С. Денежная реформа 1947 г. и «черный рынок». *Экономические реформы: уроки истории (История мировой экономики, вып. 2)*:244-256. Сборник статей. М.: Институт экономики РАН. 2013. 312 с. ISBN 978-5-9940-0446-3. URL: https://www.inecon.org/docs/2016/HWE_2013_2.pdf (дата обращения: 10.09.2025).
3. Королев Е.А., Григорьев И.А. Отечественная и зарубежная историография денежной реформы 1947 г., проведенной в СССР. *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*. 2021;1(76):52-55. EDN: CJUHDQ.
4. Чуднов И.А. Денежная реформа 1947 года. 2-е изд., испр. и доп. М.: Политическая энциклопедия. 2018. 431 с. ISBN 978-5-8243-2270-5.
5. Денежная реформа 1947 года и ее роль в восстановлении народного хозяйства СССР: коллективная монография / под ред. Р.М. Нуреева, М.А. Эскиндарова. М.: КНОРУС. 2021. 322 с. ISBN 978-5-406-05348-5.
6. Уразова С.А. Особенности организации банковской деятельности на территории СССР в период Великой Отечественной войны. *Финансы и кредит*. 2009; 47(383):81-91. EDN: KXSWDN.
7. 60 лет полевым учреждениям Центрального банка Российской Федерации / Центральный банк Российской Федерации, Департамент полевых учреждений. М.: Демиург-Арт. 2001. 288 с. ISBN 978-5-944-14009-8.
8. Тюрина Е.А. «Наркомвнешторг считает целесообразным организовать закупочную комиссию». История ленд-лиза в документах РГАЭ. Февраль 1942 – март 1945 г. *Исторический архив*. 2013;5:31-55. EDN: RCMIAР.
9. Боголепов М.И. Советская финансовая система. М.: Госфиниздат. 1945. URL: <https://publ.lib.ru/PODVAL/RUS/> (дата обращения: 29.09.2025).
10. Денежная реформа 1947 г.: реакция населения. По документам из «Особых папок» Сталина / сост. Э.Ю. Завадская, Т.Е. Царевская (ГА РФ). *Отечественная история*. 1997;6:134-140. URL: <https://российская-история.рф/archive/1997-6> (дата обращения: 29.09.2025).
11. Натолочная О.В. Денежная реформа 1947 года: противоречия реального

и ожидаемого. *Русская старина*. 2010; 2(2):4-8. EDN: SMGYDV.

12. Коробков И.В. Экономическая реформа 1947 г. в СССР: проблемы свободной торговли. *Историческая и социально-образовательная мысль*. 2012; 4:40-43. EDN: PCZGNN.

13. Данилюк М.А., Бизин А.С. Опыт торговли продовольственными товарами в СССР в послевоенный период (конец 1947 – начало 1948 г.). *Вестник адъюнкта*. 2020;4(10). EDN: QLNVL.

14. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / отв. ред. С.Ю. Малков. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2010. 336 с. ISBN 978-5-397-00998-0.

15. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в Институте экономики. М.: Директ-Медиа. 2007. 241 с. ISBN 978-5-9989-0212-3. Режим доступа: по подписке. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26820> (дата обращения: 12.12.2025).

16. Smirnov S., Economic Fluctuations in Russia (from the late 1920s to 2015). *Russian Journal of Economics*. 2015;1(2):130-153. doi:10.1016/j.ruje.2015.11.002. ISSN 2405-4739.

Об авторе:

Уразова Светлана Александровна, д.э.н., профессор кафедры банковского дела ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0002-2984-169.

E-mail: urazova@inbox.ru.

REFERENCES

1. Levicheva I., Petrov Yu., Tatarinov S. The Monetary Reform of 1947: Unknown Details. *Rodina*. 2011;1:50-54. EDN: PAMNVD.

2. Pushkarev V.S. The Monetary Reform of 1947 and the «Black Market». *Economic Reforms: Lessons of History* (History of the World Economy, issue 2):244-256. Collection of articles. Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. 2013. 312 p. ISBN 978-5-9940-0446-3. URL:

https://www.inecon.org/docs/2016/HWE_2013_2.pdf (Accessed: 10.09.2025).

3. Korolev E.A., Grigoriev I.A. Domestic and Foreign Historiography of the 1947 Monetary Reform Carried Out in the USSR. *Actual Problems of the Humanities and Socio-Economic Sciences*. 2021;1(76):52-55. EDN: CJUHDQ.

4. Chudnov I.A. Monetary Reform of 1947. 2nd ed., corrected and enlarged. Moscow: Political Encyclopedia. 2018. 431 p. ISBN 978-5-8243-2270-5.

5. The Monetary Reform of 1947 and Its Role in the Restoration of the National Economy of the USSR: A Collective Monograph / edited by R.M. Nureyev, M.A. Eskindarov. Moscow: KNORUS. 2021. 322 p. ISBN 978-5-406-05348-5.

6. Urazova S.A. Features of the organization of banking activities on the territory of the USSR during the Great Patriotic War. *Finance and Credit*. 2009;47(383):81-91. EDN: KXSWDN.

7. 60 years of field institutions of the Central Bank of the Russian Federation / Central Bank of the Russian Federation, Department of field institutions. Moscow: Demiurg-Art. 2001. 288 p. ISBN 978-5-944-14009-8.

8. Tyurina E.A. «The People's Commissariat of Foreign Trade considers it expedient to organize a purchasing commission». History of Lend-Lease in the documents of the Russian State Archive of Archives of Foreign Trade. February 1942 – March 1945. *Historical Archive*. 2013;5:31-55. EDN RCMIAP.

9. Bogolepov M.I. Soviet financial system. Moscow: Gosfinizdat, 1945. URL: <https://publ.lib.ru/PODVAL/RUS/> (Accessed: 29.09.2025).

10. The 1947 Monetary Reform: Population Reaction. Based on Documents from Stalin's «Special Folders» / compiled by E.Yu. Zavadskaya, T.E. Tsarevskaya. (GA RF). *Domestic History*. 1997;6:134-140. URL: <https://rossiyskaya-istoriya.rf/archive/1997-6> (Accessed: 29.09.2025).

11. Natolochnaya O.V. The 1947 Monetary Reform: Contradictions Between Reality and Expectation. *Russkaya Starina*. 2010;2(2):4-8. EDN: SMGYDV.

12. Korobkov I.V. The Economic Reform of 1947 in the USSR: Problems of Free Trade. *Historical and Socio-Educational Thought*. 2012;4:40-43. EDN: PCZGNN.

13. Danilyuk M.A., Bizin A.S. Experience of Trade in Food Products in the USSR in the Post-War Period (Late 1947 – Early 1948). *Adjunct Bulletin*. 2020;4(10). EDN: QLVNGL.

14. Grinin L.E., Korotaev A.V. The Global Crisis in Retrospect. A Brief History of Booms and Crises: From Lycurgus to Alan Greenspan / Ed. S.Yu. Malkov. Moscow: LIBROKOM Book House. 2010. 336 p. ISBN 978-5-397-00998-0.

15. Kondratyev N.D. Large Cycles of the Market Economy. Reports and their discussion at the Institute of Economics. Moscow: Direct-Media. 2007. 241 p.

ISBN 978-5-9989-0212-3. Access mode: by subscription. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26820> (Accessed: 12.12.2025).

16. Smirnov S. Economic Fluctuations in Russia (from the late 1920s to 2015). *Russian Journal of Economics*. 2015;1(2):130-153. doi:10.1016/j.ruje.2015.11.002. ISSN 2405-4739.

About the Author:

Svetlana A. Urazova, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Professor at the Department of Banking, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia, ScopusID: 57218106716, AuthorID: 457752.

ORCID: 0000-0002-2984-1693.

E-mail: urazova@inbox.ru.

Научная статья

<https://doi.org/10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.005>

УДК 332.1

JEL classification: R11, R58, O18

МОДЕЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Бондаренко В.А.^a, Васильева В.С.^{b*}

^a Российский университет дружбы народов
им. П. Лумумбы, г. Москва, Россия

^b РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. В условиях трансформации пространственного развития регионов и усиления межрегиональной конкуренции за ресурсы возрастает значение выбора модели территориального маркетинга как инструмента формирования инвестиционной привлекательности и координации интересов участников регионального развития. Актуальность исследования обусловлена необходимостью определения институциональных характеристик модели территориального маркетинга региона и оценки ее роли в формировании инвестиционной среды.

Материалы и методы. Эмпирическую базу исследования составили официальные статистические данные, материалы региональных органов власти и информационно-аналитические источники, отражающие динамику социально-экономических показателей Ростовской области. В работе использованы методы сравнительного и структурного анализа, систематизации и сопоставления теоретических характеристик конкурентной, интеграционной и сетевой моделей территориального марке-

тинга с фактическими параметрами регионального развития.

Результаты исследования. Проведенный анализ позволил выявить совокупность признаков, свидетельствующих о формировании в регионе гибридной модели территориального маркетинга с доминирующим переходом к интеграционной конфигурации. Установлено, что реализуемые инструменты стратегического планирования, развитие цифровой инфраструктуры и формирование кластерных инициатив отражают институциональную трансформацию механизмов управления территориальным развитием. Данные характеристики соотносятся с параметрами инвестиционной среды региона и определяют формат взаимодействия власти, бизнеса и иных субъектов региональной экономики.

Обсуждение и заключение. Полученные результаты свидетельствуют о том, что модель территориального маркетинга выступает элементом институциональной архитектуры инвестиционной привлекательности региона. Формирование интеграционных механизмов координации интересов и инфраструктурной поддержки инвестиционных инициатив способствует повышению предсказуемости проектов и устойчивости социально-экономического развития. Выявленная гибридная модель отражает трансформацию региональной политики в направлении согласованного и долгосрочного взаимодействия участников развития территории.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, инвестиционная привлекательность региона, региональная политика; институциональная модель развития, стратегическое планирование, кластерная политика, цифровая инфраструктура, социально-экономическое развитие региона.

Для цитирования: Бондаренко В.А., Васильева В.С. Модель территориального маркетинга в системе факторов инвестиционной привлекательности региона (на примере Ростовской области). *Финансовые исследования*. 2025;26(4):77-93. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.005.

* Corresponding authors:

E-mail addresses: b14v@yandex.ru (V.A. Bondarenko), avakyanvs@xmail.ru (V.S. Vasilyeva)

**TERRITORIAL MARKETING MODEL
WITHIN THE FRAMEWORK
OF REGIONAL INVESTMENT
ATTRACTIVENESS FACTORS:
EVIDENCE
FROM THE ROSTOV REGION**

V.A. Bondarenko^a, V.S. Vasilyeva^{b*}

^a Patrice Lumumba Peoples'

Friendship University of Russia

(RUDN University), Moscow, Russia

^b Rostov State University of Economics (RINH),
Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. In the context of ongoing spatial transformation of regional development and intensifying interregional competition for resources, the selection of an appropriate territorial marketing model becomes increasingly important as a mechanism for enhancing regional investment attractiveness and coordinating the interests of regional development actors. The relevance of the study lies in the need to identify the institutional characteristics of a regional territorial marketing model and to assess its role in shaping the regional investment environment.

Materials and Methods. The empirical basis of the study includes official statistical data, materials from regional authorities, and analytical sources reflecting the dynamics of socio-economic indicators in the Rostov Region. The research applies comparative and structural analysis, systematization, and the alignment of theoretical characteristics of competitive, integrative, and network territorial marketing models with the actual parameters of regional development.

Results. The analysis revealed a set of features indicating the emergence of a hybrid territorial marketing model in the region, characterized by a dominant transition toward an integrative configuration. It was established that the implementation of strategic planning instruments, the development of digital infrastructure, and the formation of cluster initiatives reflect an institutional transformation

of regional governance mechanisms. These characteristics correlate with the parameters of the regional investment environment and shape the interaction framework among public authorities, businesses, and other regional economic actors.

Discussion and Conclusion. The findings suggest that the territorial marketing model functions as an element of the institutional architecture of regional investment attractiveness. The development of integrative coordination mechanisms and infrastructure support for investment initiatives contributes to greater project predictability and enhances the sustainability of socio-economic development. The identified hybrid model reflects the transformation of regional policy toward a more coordinated and long-term interaction among development actors.

Keywords: territorial marketing; regional investment attractiveness; regional policy; institutional development model; strategic planning; cluster policy; digital infrastructure; regional socio-economic development.

For citation: V.A. Bondarenko, V.S. Vasilyeva Territorial Marketing Model Within the Framework of Regional Investment Attractiveness Factors: Evidence from the Rostov Region. *Financial Research*. 2025;26(4):77-93. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.005.

1. Введение

Территориальный маркетинг выступает концепцией, ориентированной на формирование стратегических решений, направленных на сбалансированное социально-экономическое развитие регионов России. В процессе выбора вариантов практической реализации маркетинга территории существенное значение приобретают модели осуществления территориального маркетинга, поскольку именно они определяют формат взаимодействия участников, механизмы координации интересов и инструменты продвижения территории. К основным моделям относятся конкурентная, интеграционная и сетевая, получившие в сравнительном формате следующую интерпретацию (табл. 1).

Таблица 1. Сопоставление основных моделей территориального маркетинга¹ [1-6]

Table 1. Comparison of Key Models of Territorial Marketing [1-6]

Критерий / Criterion	Модель / Model		
	Конкурентная / Competitive Model	Интеграционная / Integrative Model	Сетевая / Network Model
Ключевая цель / Primary Objective	Привлечение внешних ресурсов (инвестиционных, человеческих и т.д.)	Координация внутренних заинтересованных лиц территории (власть, бизнес, местное сообщество)	Сетевое взаимодействие между различными группами стейкхолдеров, участвующих в территориальном развитии
Основные участники / Main Stakeholders	Власти региона и привлекаемые внешние инвесторы	Власть, местный бизнес, НКО, местное сообщество	Региональные и межрегиональные кластеры, группы стейкхолдеров
Подход к управлению / Management Approach	Централизованный (превалирует учет мнения властей региона в видении его развития)	Координирующий (учитываются интересы бизнеса и местного сообщества)	Децентрализованный (учитываются интересы разных групп стейкхолдеров, которые не всегда легко согласовать)
Основные инструменты / Main Tools	Реклама, брендинг, PR, событийный маркетинг	Стратегическое планирование, форумы	Платформенные решения, цифровые сети
Ресурсы и инфраструктура / Resources and Infrastructure	Ограничены, недостаточно развиты	Достаточны за счет консолидации, инфраструктура в меру развита с учетом интересов внутренних аудиторий	Достаточные за счет консолидации интересов стейкхолдеров
Выбор направлений развития / Selection of Development Priorities	Концентрация на одном ведущем направлении (превалирующей отрасли)	Концентрация на ведущем(их) направлении(ях) в текущий момент и потенциально значимых приоритетах исходя из интересов власти, бизнеса и населения	Концентрация на пуле направлений, связанных с интересами стейкхолдеров, кластерных образований, реализующих свои интересы на территории
Сильные стороны / Strengths	Быстрый эффект за счет активных действий	Устойчивость, согласованность действий	Гибкость, нацеленность на инновации в управлении и развитии
Возможные к проявлению ограничения / Potential Constraints	Краткосрочность, акцент на транзакционной модели	Сложность в согласовании из-за участия разных аудиторий (долгосрочный контакт на основе отношенческой модели)	Нестабильность, потенциальная слабость управления (развитие отношенческой модели в формате сетевых структур, что создает риск низкой резистентности)

¹ Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005; Сачук Т.В. Поведение потребителей в территориальном маркетинге. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2005.

Конкурентная модель основывается на рассмотрении региона как самостоятельного участника транзакционных отношений. Управленческий модуль в данном случае выступает инициатором и ключевым субъектом конкурентного взаимодействия с другими регионами с целью привлечения различных видов ресурсов (человеческого капитала, инвестиций, туристических потоков и др.). Проектные инициативы могут реализовываться в формате отдельных кампаний без ориентации на формирование устойчивых долгосрочных связей, что соответствует транзакционному подходу. Решения, как правило, связаны с выбором ведущего направления развития экономики региона и позиционированием его как обладающего определенными конкурентными преимуществами [7]. Такой формат организации маркетинговой деятельности обеспечивает концентрацию усилий на достижении конкретных результатов в заданных временных интервалах.

Интеграционная модель базируется на координации интересов власти, бизнеса и населения при определении траектории развития территории. Взаимодействие данных групп ориентировано на согласование приоритетов и формирование проектов, учитывающих как внешние, так и внутренние факторы развития. Привлечение ресурсов из внешней среды сочетается с консолидацией внутренних потенциалов региона. Проекты в данном случае ориентированы на долгосрочную реализацию и основаны на механизмах устойчивой координации интересов ключевых участников территориального развития.

Сетевая модель предполагает наличие развитой инфраструктурной базы и децентрализованный характер управления. Различные группы стейкхолдеров, объединенные в кластеры, реализуют собственные стратегические интересы, которые в совокупности формируют вектор развития территории. Координация в рамках сетевых структур обеспечивает гибкость управленческих решений и возможность адаптации к изменяющимся условиям.

Выбор модели территориального маркетинга определяет направления при-

ложения усилий, состав вовлеченных участников и конфигурацию привлекаемых ресурсов. В зависимости от целей развития региона и специфики его социально-экономической структуры могут использоваться различные комбинации инструментов и управленческих подходов.

Связь выбранной модели с инвестиционной динамикой региона проявляется через формирование институциональных условий привлечения и удержания капитала, уровень координации участников инвестиционного процесса и степень предсказуемости реализуемых проектов. Модель территориального маркетинга определяет характер взаимодействия с потенциальными инвесторами, механизмы сопровождения инвестиционных инициатив и устойчивость создаваемой инфраструктуры поддержки. В этой связи анализ модели территориального маркетинга региона позволяет оценить ее влияние на формирование инвестиционной привлекательности и динамику инвестиционной активности.

2. Материалы и методы

Анализ модели территориального маркетинга региона и ее места в системе факторов инвестиционной привлекательности осуществлялся на основе комплексного исследования нормативно-правовых, статистических и информационно-аналитических источников.

Эмпирическую базу исследования составили официальные данные органов государственной статистики, материалы региональных органов власти, сведения о реализуемых инвестиционных инициативах, а также открытые информационные ресурсы, отражающие динамику социально-экономических показателей Ростовской области. В рамках исследования использовались данные, представленные в виде таблиц и графических материалов, характеризующих изменения показателей предпринимательской активности, инфраструктурного развития, обращений субъектов хозяйствования и иных индикаторов, имеющих значение для оценки инвестиционной среды региона.

Методологической основой работы выступили методы сравнительного и

структурного анализа, а также систематизации. На первом этапе была проведена теоретическая систематизация существующих моделей территориального маркетинга (конкурентной, интеграционной и сетевой) с выделением их ключевых характеристик по ряду критериев (цель, участники, инструменты, управленческий подход, инфраструктурная база, направления развития) [9-11].

На втором этапе осуществлялся анализ фактических характеристик развития Ростовской области с целью сопоставления выявленных эмпирических признаков с параметрами указанных моделей. Сопоставление проводилось по следующим направлениям:

- характер взаимодействия органов власти и бизнеса;
- наличие механизмов координации интересов внутренних и внешних участников;
- инфраструктурная обеспеченность;
- направленность реализуемых проектов;

- особенности управленческих решений в сфере территориального развития.

Интерпретация полученных результатов осуществлялась на основе выявления соответствия совокупности эмпирических признаков характеристикам той или иной модели территориального маркетинга. Такой подход позволил определить доминирующие элементы модели, реализуемой в регионе, и оценить ее место в системе факторов инвестиционной привлекательности.

Используемые методы направлены на выявление институциональных и организационных особенностей развития территории, влияющих на формирование инвестиционной среды региона.

3. Результаты и обсуждение

Мы считаем, что при планировании достижения регионом желательных позиций в социально-экономическом развитии при выборе каждой из моделей территориального маркетинга отличаются управленческий подход и акцентировка на интересах (рис. 1).



Рис. 1. Дифференциация моделей территориального маркетинга с точки зрения управленческого подхода и акцентировки на интересах различных групп¹

Fig. 1. Differentiation of Territorial Marketing Models from the Perspective of Management Approach and Emphasis on the Interests of Various Groups

¹ Составлен авторами.

Следовательно, при конкурентной модели то, каким образом определяются приоритеты и на чьих интересах делается акцент (на интересах внешних или внутренних аудиторий), зависит от стратегического выбора управленцев и их видения развития региональной экономики. В одном случае приоритет может быть смещен в сторону привлекаемых внешних игроков, а в другом, например, в сторону осуществления проектов, нацеленных на интересы внутренних заинтересованных лиц.

В интеграционной модели изначально с точки зрения приоритизации интересов соблюдается некий паритет, поскольку консенсусная модель учета интересов и принятия решений предполагает, что потребности внешних и внутренних аудиторий изначально принимаются во внимание при выборе осуществляемых проектов.

В сетевой модели подход к управлению усложнен и децентрализован, акцент в интересах смещен на различные группы стейкхолдеров (кластеры игроков как внешних, так и внутренних), а интересы развития самой территории в данном случае опосредованы контекстом следования их целевым установкам. При таком подходе приоритет может быть отдан внешним аудиториям, представителям крупных кластеров, выступающих перспективными партнерами для региона, которым предлагаются серьезные преференции в рамках финансовых условий сотрудничества и налоговых режимов.

Однако подчеркнем, что в чистом виде такие модели на практике сложно идентифицировать, скорее речь идет о комбинаторике и превалирующем проявлении определенных характеристик.

То, какой вариант осуществляется в регионе, есть ли тенденции к проявлению, например, интеграционной модели, можно понять на основании аналитического рассмотрения мнений представителей бизнеса (в их оценке деловой среды в регионе, качестве мер поддержки) и удовлетворенности населения (в аспекте оценки учета проявляющихся запросов и роста качества жизни).

В таком формате мы рассматриваем оценку бизнесом (как крупным, так и в сегменте МСП) ситуации в Ростовской области в части существующих проблем, удовлетворенности механизмами поддержки; далее оценку населением вопросов качества проживания, работы, медицинских и образовательных услуг, поскольку в совокупности (на основе кабинетного исследования, где мы оперируем анализируемой нами вторичной информацией из различных источников, полученной ранее для других целей) валидация ситуации в регионе по указанным направлениям позволяет сделать предварительный вывод относительно того, насколько население и бизнес вовлечены, принимают участие в тех решениях, которые берутся за основу территориального маркетинга при планировании социально-экономического развития региона.

В указанном исследовательском курсе поясним, что основные проблемы, выделяемые сегодня предпринимателями, как крупным, так и бизнесом в сегменте МСП, которые проявили себя в 2024 г. и сохранялись в 2025 г., характерны не только для Ростова-на-Дону и Ростовской области, а актуальны для всех регионов. К этим проблемам относят высокую ключевую ставку и усиление конкуренции за нерастающий внутренний спрос, тогда как к трудностям, характерным именно для региона, относят дефицит регионального бюджета, ростом затоваренности (связан с отсутствием роста спроса), что сказывается на программах поддержки, а также сложности с поиском квалифицированных кадров¹.

Как известно, в рамках долгосрочной стратегии социально-экономического развития Ростовской области однозначно ставится задача планомерного формирования

¹ Расту в кризис: как лидеры промышленности Ростовской области развиваются с высокой ставкой и дефицитом кадров URL: <https://expertsouth.ru/articles/rasti-v-krizis-kak-lidery-promyshlennosti-rostovskoy-oblasti-razvivayutsya-s-vysokoy-stavkoy-i-defits/> (дата обращения: 01.11.2025).

имиджа и становление субъекта в качестве «центра технологического развития Юга России»¹. Это предполагает акцентировку на промышленном росте, привлечении инвестиций и развитии инновационного потенциала региона. Однако согласно исследованию, обнародованному аналитическим центром «Эксперт-Юг», бизнес в регионе испытывает серьезные проблемы, о чем свидетельствует снижение у 50 ведущих компаний Ростовской области чистой прибыли вдвое, а выручки на практически 2 млрд руб. (снижение более чем на 6%)².

Для более детальной иллюстрации ситуации приведем данные о динамике выручки ведущих компаний Ростовской области в 2023–2024 гг., % (рис. 2).

Как видим, наибольшие успехи продемонстрировала сфера оптовой торговли, также пищевая промышленность проявила себя в качестве растущего сегмента, при этом компании из сферы АПК показывают сдержанную динамику. Компании в сегменте машиностроения и металлообработки демонстрируют снижение показателей либо незначительный рост, что справедливо даже для тех компаний, которые обеспечивают оборудованием и техникой АПК, а также тех, кто участвует в производстве вооружений.

Соответственно, даже у крупного бизнеса объективно есть определенные сложности, которые во многом идентичны трудностям, характерным для страны в целом, однако областное правительство нацелено на поддержку делового сообщества и делает многое для коррекции сложившейся непростой ситуации [12].

В частности, это прослеживается в снижении бюрократических барьеров и излишних (превышающих необходимый

уровень) проверок. Так, в 2025 г. в Ростовской области не было ни одного обращения к уполномоченному по правам предпринимателей по поводу реализации контрольно-ревизионной деятельности, тогда как, например, в 2024 г. это направление занимало 4% от общего числа обращений³.

Всего данная служба обработала более 950 обращений предпринимателей в 2025 г., и основные рассматриваемые вопросы касались проблематики господдержки, налогов, тарифов и ресурсоснабжения, а также уголовного преследования бизнеса. Динамика количества обращений по данным вопросам приведена на рисунке 3.

На основании приведенных данных можно отметить, что предприниматели нацелены на получение поддержки, вопросы ресурсосбережения и оптимизации налоговой нагрузки, а административные барьеры демонстрируют тренд на снижение.

Кроме того, значимым представляется уточнить удовлетворенность предприятий сегмента МСП тем, какая поддержка им оказывается и насколько учитывается их мнение при планировании решений по развитию территории.

В данном ключе целесообразно проанализировать результаты исследования, которое ежегодно проводится экспертами Ростовского муниципального фонда поддержки предпринимательства, и в 2025 г. в нем принимали участие более 650 респондентов – представителей малого и среднего бизнеса из разных отраслей.⁴

Согласно полученным результатам предприниматели столкнулись со следующими основными сложностями (рис. 4).

¹ Правительство Ростовской области утвердило стратегию развития до 2030 г. URL: <https://rostov.rbc.ru/rostov/freenews/694979bf9a79475d320949b8> (дата обращения: 22.12.2025).

² 50 крупнейших компаний Ростовской области: кризис сократил чистую прибыль вдвое. URL: <https://expertsouth.ru/articles/50-krupneyshikh-kompaniy-rostovskoy-oblasti-krizis-sokratil-chistuyu-pribyl-vdvoe/> (дата обращения: 10.10.2025).

³ В 2025 году бизнес Ростовской области впервые не жаловался на контроль и надзор. URL: https://gorodn.ru/online_news/v_2025_godu_biznes_rostovskoy_oblasti_vpervye_ne_zhalovalsya_na_kontrol_i_nadzor/ (дата обращения: 12.12.2025).

⁴ Ростов-на-Дону – центр малого бизнеса: аналитика с гендиректором фонда поддержки предпринимательства. URL: <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/malyy-biznes-v-rostove-na-donu> (дата обращения: 10.10.2025).

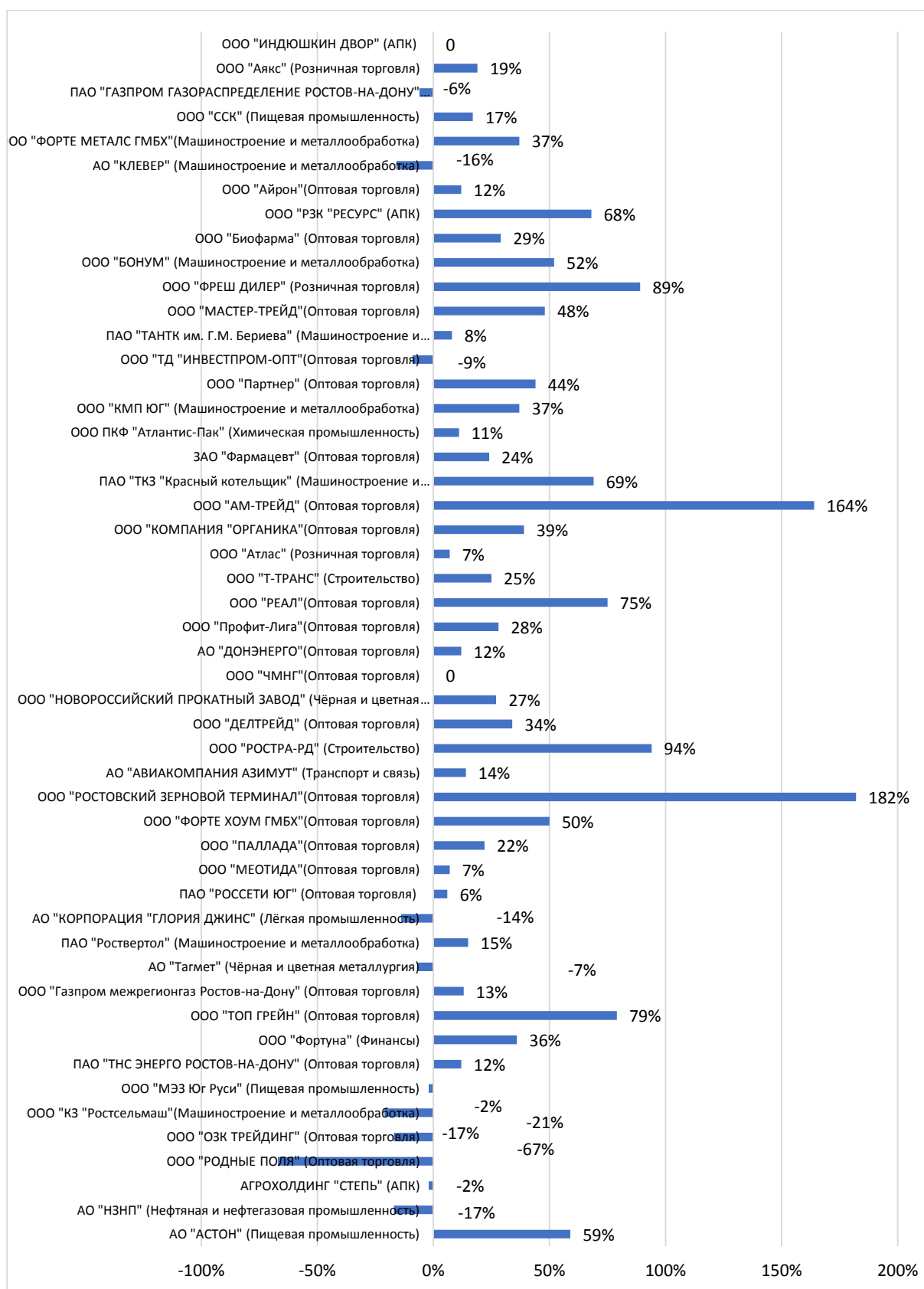


Рис. 2. Динамика выручки ведущих компаний Ростовской области в 2023–2024 гг., %¹
Fig. 2. Dynamics of Revenue of Leading Companies in the Rostov Region in 2023–2024, %

¹ Приведен на основе материалов источника: 50 крупнейших компаний Ростовской области: кризис сократил чистую прибыль вдвое. URL: <https://expertsouth.ru/articles/50-krupneyshikh-kompaniy-rostovskoy-oblasti-krizis-sokratil-chistuyu-pribyl-vdvoye/> (дата обращения: 10.10.2025).

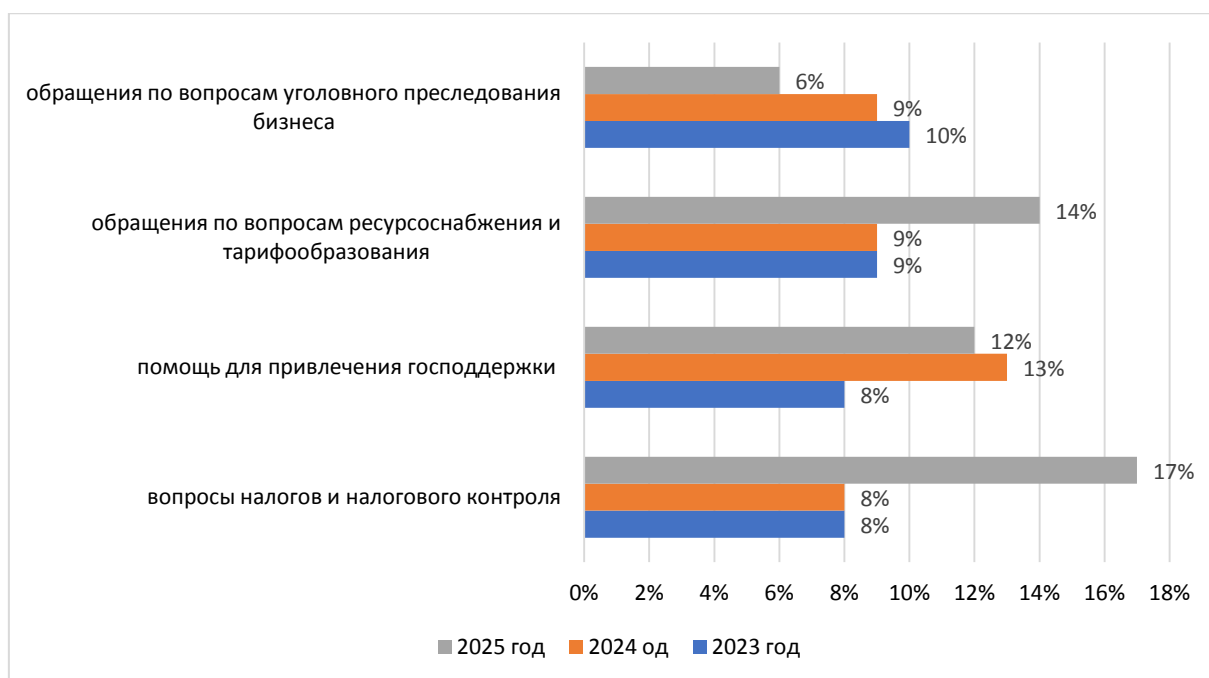


Рис. 3. Динамика обращений предпринимателей в Ростовской области к уполномоченному по правам предпринимателей по наиболее востребованным направлениям в 2023–2025 гг., %¹
Fig. 3. Dynamics of Appeals by Entrepreneurs in the Rostov Region to the Commissioner for Entrepreneurs' Rights Regarding the Most Sought-After Areas, 2023–2025, %

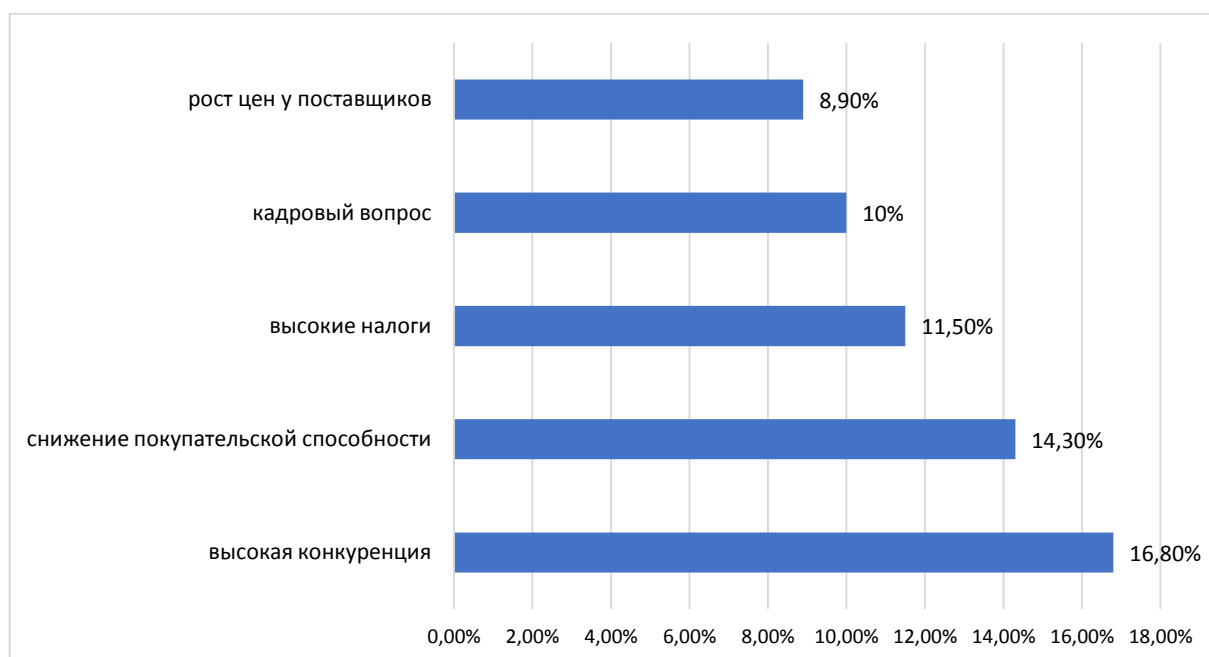


Рис. 4. Перечень основных проблем, с которыми столкнулись предприниматели в сегменте МСП в Ростовской области в 2025 г., %²
Fig. 4. List of Key Problems Faced by Entrepreneurs in the SME Segment in the Rostov Region in 2025, %

¹ Приведен на основании материалов источника: Ростов-на-Дону – центр малого бизнеса: аналитика с гендиректором фонда поддержки предпринимательства. URL: <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/malyu-biznes-v-gostove-na-donu> (дата обращения: 10.10.2025).

² Приведен на основании материалов источника: Ростов-на-Дону – центр малого бизнеса: аналитика с гендиректором фонда поддержки предпринимательства. URL: <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/malyu-biznes-v-gostove-na-donu> (дата обращения: 10.10.2025).

Важно подчеркнуть, что большинство указанных основных проблем в сегменте МСП совпали с трудностями крупного бизнеса в регионе, однако можно предположить, что из-за меньшего порога резистентности у малых и средних игроков для них эти сложности могут носить в большей степени угрожающий характер.

В среднем и малом бизнесе также растет запрос на консультационные услуги, связанные с креативными направлениями, такими как маркетинг и реклама (порядка 18%); IT-сфера (порядка 12%) и дизайн, как графический, так и промышленный (порядка 10%)¹. По этой причине (в качестве оперативной реакции на проявившийся запрос) в регионе был запущен специализированный проект, именуемый креативным займом, который сфокусирован на кредитной поддержке от 1 до 6% годовых для бизнес-решений в сфере дизайна, моды и цифровых технологий. Другие предприниматели тоже могут рассчитывать на схожий формат получения льготного займа по ставке до 16% годовых².

Все вышеперечисленное позволяет сделать промежуточный вывод о том, что интересы бизнеса учитываются региональными властями при планировании решений по социально-экономическому развитию в рамках концепции территориального маркетинга. Однако механизм участия бизнеса в донесении своих запросов, интересов представляется нам не всегда прозрачным и мониторируемым на регулярной основе [8].

Что касается учета интересов населения в Ростовской области, целесообразно аналитически рассмотреть результаты исследования комплексной оценки уровня жизни (которая осуществлялась в 35 муниципальных образованиях)³. В отношении оценки населением жилищных усло-

вий, например, были получены следующие результаты, свидетельствующие в целом о благоприятной текущей ситуации (рис. 5).

Обращает на себя внимание тот факт, что только 25% довольны количеством парковочных мест, что иллюстрирует актуальную проблему для жителей Ростова-на-Дону и Ростовской области. Причем эта проблема не нашла своего корректного разрешения до сих пор. Кроме того, ряд представителей власти Ростовской области отмечают сложности с «транспортным каркасом»⁴ (в том числе парковками), что снижает удовлетворенность населения и бизнеса в регионе существующими возможностями. Половина респондентов ощущают необходимость капитального ремонта, перепланировки и, например, удовлетворены качеством детской площадки (при проживании в многоквартирном доме). 20% опрошенных желают улучшить свои жилищные условия⁵.

В отношении основного запроса на проведение досуга жители Ростовской области демонстрируют преимущественно следующие предпочтения (рис. 6).

Лидирующим направлением является посещение спортивных мероприятий и кинотеатров, что находит отражение в развитии соответствующей досуговой инфраструктуры в муниципалитетах. Так, по официальной статистике областного правительства, в Ростовской области в 2024 г. было проведено более 15 тыс. спортивных и физкультурных мероприятий, которые привлекли свыше 900 тыс. человек⁶. Кроме того, в регионе работает 11,2 тысячи спортивных объектов, за 5 лет отремонтировано 313 спортивных объектов, а до 2027 г. планируется создание 70 новых спортивных объектов⁷.

⁴ Предложения по грузовому каркасу в Ростове направят Слюсарю до 23 февраля. URL: <https://rostov.rbc.ru/rostov/13/02/2025/67adce999a7947c708b8b645> (дата обращения: 10.10.2025).

⁵ В Ростовской области исследуют условия жизни людей. URL: <https://www.nvgazeta.ru/news/14488/629398/> (дата обращения: 08.08.2025).

⁶ О достижении национальных целей развития в отрасли спорта в Ростовской области. URL: <https://www.donland.ru/result-report/2609/> (дата обращения: 08.08.2025).

⁷ Там же.

¹ Ростов-на-Дону – центр малого бизнеса: аналитика с гендиректором фонда поддержки предпринимательства. URL: <https://www.yapokupayu.ru/blogs/post/malyu-biznes-v-rostove-na-donu> (дата обращения: 10.10.2025).

² Там же.

³ В Ростовской области исследуют условия жизни людей. URL: <https://www.nvgazeta.ru/news/14488/629398/> (дата обращения: 08.08.2025).

В отношении удовлетворенности условиями работы и заработной платой

были получены следующие результаты (рис. 7).



Рис. 5. Оценки жителями Ростовской области качества жилищных условий, % (каждый ответ в доле от 100%)¹

Fig. 5. Assessment of Housing Conditions Quality by Residents of the Rostov Region, % (each response as a percentage of 100%)

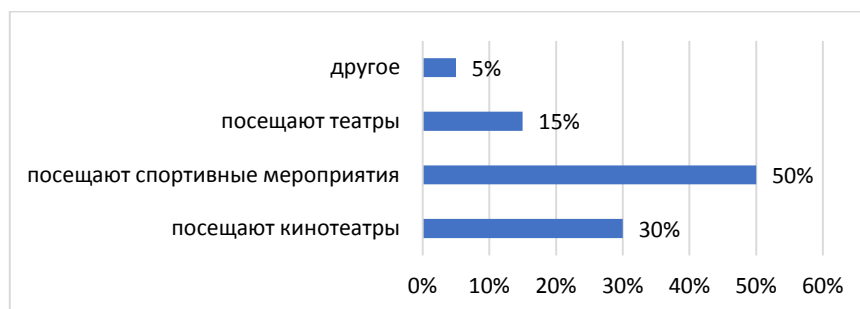


Рис. 6. Популярные направления проведения досуга у жителей Ростовской области, %²

Fig. 6. Popular Leisure Activities Among Residents of the Rostov Region, %

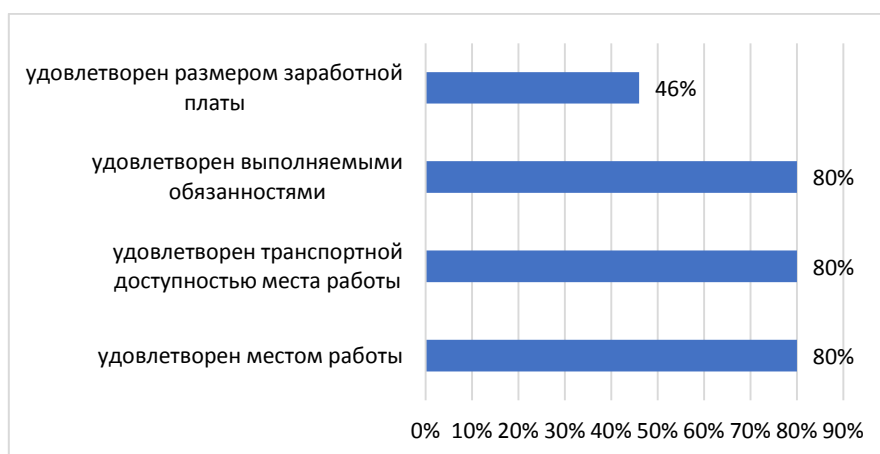


Рис. 7. Удовлетворенность жителей Ростовской области имеющейся работой, %³

Fig. 7. Satisfaction of Residents of the Rostov Region with Their Current Job, %

¹ Приведен на основании материалов источника: В Ростовской области исследуют условия жизни людей. URL: <https://www.nvgazeta.ru/news/14488/629398/> (дата обращения: 08.08.2025).

² Приведен на основании материалов источника: В Ростовской области исследуют условия жизни людей. URL: <https://www.nvgazeta.ru/news/14488/629398/> (дата обращения: 08.08.2025).

³ Приведен на основе материалов источника: В Ростовской области исследуют условия жизни людей. URL: <https://www.nvgazeta.ru/news/14488/629398/> (дата обращения: 08.08.2025).

Можно подчеркнуть, что удовлетворенность транспортной доступностью, местом работы и выполняемым сотрудниками функционалом достаточно высока (80%), тогда как размером заработной платы удовлетворены менее 50% респондентов. Этот фактор неудовлетворенности населения учитывается, и со стороны областного правительства предпринимаются усилия по повышению заработной платы (до 1 октября 2027 г. предусматривается рост на 8%)¹.

В отношении удовлетворенности качеством оказываемой медицинской помощи в Ростовской области (согласно данным, озвученным полномочным представителем Президента РФ в ЮФО Устиновым В.) можно указать, что положительную оценку дали 49% жителей². В ряде регионов ЮФО данные оценки еще ниже (рис. 8).

Соответственно, несмотря на то что в Ростовской области менее половины населения удовлетворена медицинской помощью, данный результат является одним из самых высоких в ЮФО, хотя, бесспорно, нуждается в коррекции.

В указанном направлении в Ростовской области областным правительством реализуются решения, нацеленные на изменение данной ситуации. В частности, проводимая работа затрагивает развитие цифровых сервисов, отслеживание запросов и отзывов жителей в социальных сетях. Реализуются проверки для выявления качества оказываемых населению медицинских услуг (плановые и внеплановые). Для повышения мотивации врачей и медицинского персонала осуществляется повышение заработной платы и поддерживаются программы по компенсационным выплатам при покупке жилья и т.д.³

¹ В 2026 году жителям Ростовской области массово поднимут зарплату. Кого ждет «бонус»? URL: https://rostovgazeta.ru/news/2025-09-29/v-2026-godu-zhitelyam-rostovskoy-oblasti-massovo-podnimut-zarplatu-kogo-zhdet-bonus-5480242?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 07.01.2027).

² Меньше половины жителей Ростовской области довольны качеством медпомощи. URL: <https://rostovgazeta.ru/news/2024-11-28/menshe-poloviny-zhiteley-rostovskoy-oblasti-dovolny-kachestvom-medpomoshchi-5261456> (дата обращения: 10.10.2025).

³ Итоги деятельности министерства здравоохранения Ростовской области в 2024 году. URL: <https://www.donland.ru/result-report/2365/> (дата обращения: 08.08.2025).

Что касается удовлетворенности населения образовательными услугами (в исследовании участвовали обучающиеся и родители 53 образовательных организаций региона), то большинство опрошенных в Ростовской области дали положительные оценки и, например, готовы рекомендовать учебные заведения (опыт потребления услуг которых есть у них и их детей) своим знакомым более чем в 82% случаев. Удовлетворенность графиком и порядком работы учебных заведений у большинства респондентов еще выше и составляет порядка 98%⁴. Характеризуя удовлетворенность школьным образованием, можно привести данные об опросе родителей в 2022/2023 учебном году, согласно которому «более 73% родителей оценили (в той или иной степени положительно) качество предоставленных их детям образовательных услуг»⁵. Оценке подлежали также качество питания детей, медицинское обслуживание и охрана здоровья обучающихся.

В свою очередь, работодатели в Ростовской области (согласно данным hh.ru), давая собственную оценку качеству профессионального образования, характеризуют знания выпускников как недостаточные. Так, 48% работодателей оценивают знания выпускников вузов на 3 балла из 5 возможных, однако три года назад 43% работодателей оценивали знания выпускников на 2 баллы из 5⁶. Анализируя оценку населением территории проживания, можно отметить, что, например, 41% жителей Ростовской области (по данным сервиса Superjob) оценивает Ростов-на-Дону как место, где возможны самореализация, карьерный рост и достойный доход. 38% не рассматривают его в качестве удачного места для построения карьеры, а остальные воздержались от оценок⁷.

⁴ Отчет по независимой оценке качества условий осуществления образовательной деятельности государственными образовательными организациями Ростовской области за 2023 год. URL: <https://minobr.donland.ru/documents/reports/272899/> (дата обращения: 08.08.2025).

⁵ В Ростовской области 73% родителей удовлетворены качеством образования в школах. URL: <https://bloknot-rostov.ru/news/v-rostovskoy-oblasti-73-roditeley-udovletvoreny-ka> (дата обращения: 08.08.2025).

⁶ Компании Ростовской области массово оценивают знания выпускников вузов на двойку. URL: <https://rostovgazeta.ru/news/2024-11-04/kompanii-rostovskoy-oblasti-massovo-otsenivayut-znaniya-vypusknikov-vuzov-na-dvoyku-5239543> (дата обращения: 08.08.2025).

⁷ Ростов-на-Дону вошел в число лучших городов для карьеры. URL: <https://rostovgazeta.ru/news/2024-10-10/rostov-na-donu-voshel-v-chislo-luchshih-gorodov-dlya-kariery-5217625> (дата обращения: 08.08.2025).

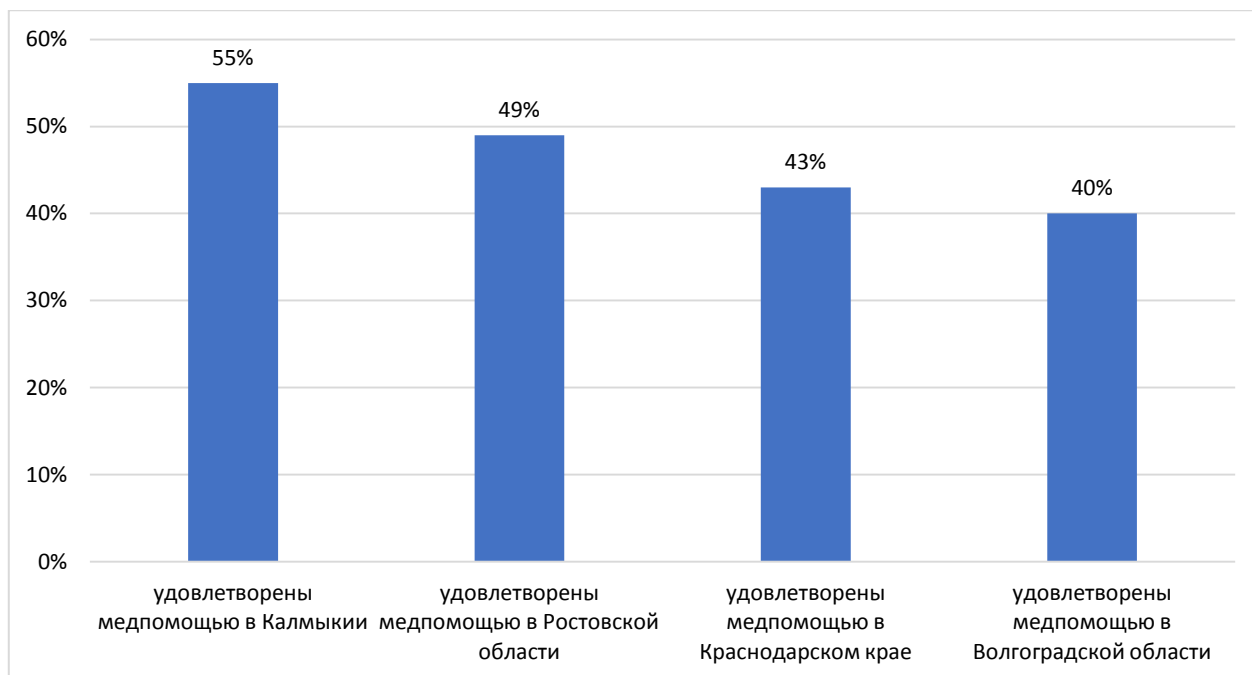


Рис. 8. Доля удовлетворенных медицинской помощью жителей в ряде субъектов ЮФО в 2024 г., %

Fig. 8. Share of Residents Satisfied with Medical Care in Selected Subjects of the Southern Federal District in 2024, %

Источник: Меньше половины жителей Ростовской области довольны качеством медпомощи. URL: <https://rostovgazeta.ru/news/2024-11-28/menshe-poloviny-zhiteley-rostovskoy-oblasti-dovolny-kachestvom-medpomoschi-5261456> (дата обращения: 08.08.2025).

Все вышеприведенное позволяет сделать промежуточный вывод о том, что мнение местного сообщества (населения) учитывается и в той или иной степени принимается во внимание при реализации территориального маркетинга в части планирования социально-экономического развития региона. Такому выводу способствует также официальное заявление губернатора Ростовской области Слюсаря Ю. о том, что в обновленной стратегии развития региона до 2030 г. было учтено мнение более чем 12 тыс. жителей региона, а также обработано более 16 тыс. обращений граждан (были собраны на различных территориальных сессиях)¹.

Вместе с тем поясним, что механизмы такого участия населения (территориальные сессии, информирование о них, сбор мнений и т.д.), учета интересов, сис-

темного мониторинга не представляются прозрачными и регулярно реализуемыми. В данном аспекте на основе проведенного анализа предварительно мы считаем, что в настоящий момент модель маркетинга территории в Ростовской области является смешанной, точнее переходной от конкурентной модели к интегративной (возможно, обладающей единичными характеристиками сетей в части следования интересам формирующихся кластеров в экономике региона), и она обладает характеристиками, присущими этой модели. Это может быть проиллюстрировано следующим образом (рис. 9).

В настоящий момент модель маркетинга территории Ростовской области сохраняет черты конкурентной, поскольку в ней проявляется централизованный подход к управлению, планированию сотрудничества с внешними инвесторами и акцентные усилия на осуществление проектов в сфере АПК с поиском инвесторов для этого направления.

¹ Стратегия развития Ростовской области обновлена с учетом мнения тысяч жителей. URL: <https://rg.ru/2025/11/07/reg-ufo/strategiia-razvitiia-rostovskoj-oblasti-obnovlena-s-uchetom-mneniia-tysiach-zhitelej.html> (дата обращения: 01.12.2025).

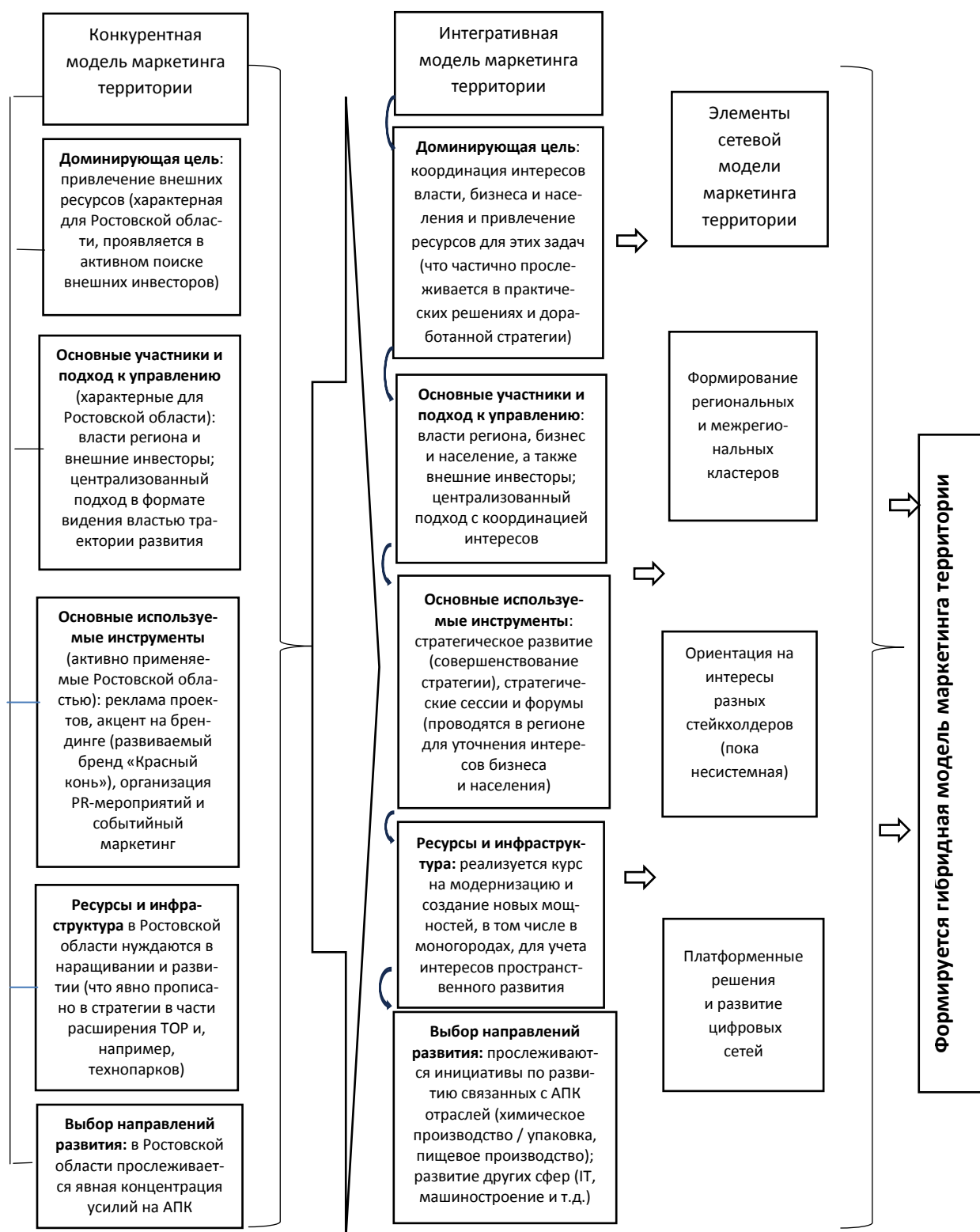


Рис. 9. Визуализация гибридной модели маркетинга территории в Ростовской области (построен по результатам исследования)

Fig. 9. Visualization of the Hybrid Model of Territorial Marketing in the Rostov Region (constructed based on research findings)

4. Заключение

Анализ показал наличие признаков перехода к интеграционной модели территориального маркетинга, что подтверждается

использованием инструментов стратегического планирования социально-экономического развития региона, проведением стратегических сессий и форумов, а также

учетом интересов местного бизнеса и населения при формировании управленческих решений. В складывающейся модели прослеживаются отдельные характеристики сетевого формата, в частности фокусировка на платформенных решениях, развитии цифровой инфраструктуры и формировании кластерных образований с участием внешних для региона стейкхолдеров.

С учетом выявленных характеристик в Ростовской области формируется гибридная модель территориального маркетинга, сочетающая остаточные элементы конкурентной модели, отдельные черты сетевой модели и доминирующий переход к интеграционной конфигурации.

Формирование указанной модели оказывает влияние на параметры инвестиционной среды региона. Во-первых, координация интересов власти, бизнеса и населения способствует повышению предсказуемости реализуемых проектов и снижению институциональной неопределенности для потенциальных инвесторов. Во-вторых, развитие стратегического планирования и инфраструктурной поддержки создает условия для устойчивого сопровождения инвестиционных инициатив и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития. В-третьих, формирование кластерных и платформенных решений усиливает межсекторное взаимодействие, что повышает интеграцию региона в более широкие экономические связи и расширяет возможности привлечения капитала.

Таким образом, выявленная гибридная модель территориального маркетинга выступает институциональной основой формирования инвестиционной привлекательности региона и отражает трансформацию механизмов управления территориальным развитием в сторону более согласованной и устойчивой конфигурации.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бондаренко В.А., Дадаян Н.А., Румянцев Н.Г. Маркетинг территории: эволюция, особенности теоретического обоснования и сложности практического воплощения в регионах России. *Практический маркетинг*. 2021;9(295):25-29. doi:10.24412/2071-3762-2021-9295-25-29.
2. Воронин В.Г., Целых Т.Н. Маркетинг территории: теоретические подходы. *Проблемы современной экономики*. 2011;(4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-territorii-teoreticheskie-podhody> (дата обращения: 18.08.2025).
3. Ward S.V. *Selling Places: The Marketing and Promotion of Towns and Cities, 1850–2000*. London: E & FN Spon; New York: Routledge; 1998. URL: <https://ndl.ethernet.edu.et/bitstream/123456789/13248/1/197.pdf> (дата обращения: 18.08.2025).
4. Панкрухин А.П. *Маркетинг территорий*. Санкт-Петербург: Питер; 2006. ISBN 5-469-00706-5. URL: http://pankruhin.ru/wordpress/wp-content/uploads/2015/01/Izd-2-pankruhin_a_p_marketing_territorii.pdf (дата обращения: 18.08.2025).
5. Foley P. Book review: Ashworth G.J., Voogd H. *Selling the City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning*. London: Belhaven Press; 1990. *Progress in Human Geography*. 1992; 16(4):608-610.
6. Сачук Т.В. *Поведение потребителей в территориальном маркетинге*. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН; 2005.
7. Бондаренко В.А., Пржедецкая Н.В., Разинкова Т.И. Эволюция маркетинга территории в контексте устойчивого развития. *Финансовые исследования*. 2024; 25;2(83):31-43. doi:10.54220/finis.1991-0525.2024.83.2.003.
8. Елфимова А.Д., Малиева Ф.Г., Пашаходжаева Д.Д. Цифровой маркетинг как инструмент продвижения регионов. *Вестник МГСУ*. 2025;20(8):1232-1241. doi:10.22227/1997-0935.2025.8.1232-1241.
9. Bogonosova I.A., Diallo A., Bykova N.G., Patsiya Yu.Z. Evolution of scientific approaches to territorial marketing and integration of interdisciplinary methods for socioeconomic development of regions. *Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling*. 2025;12(s1). URL: <https://resources.today/PDF/11FAOR125.pdf> (дата обращения: 18.08.2025). doi:10.15862/11FAOR125.

10. Jánošová D., Jobczyk T. The use of regional marketing in the conduct of regional policy. *Political Preferences*. 2020;(25):53-62. doi:10.31261/polpre.2019.25.53-62.

11. Harroussi B.E., El Maaroufi I., Drissi Z. Enhancing territorial competitiveness: The role of local governance and resource mobilization in Moroccan cluster development. *African Scientific Journal*. 2024;3(26). doi:10.5281/zenodo.14161003.

12. Podoprigora M.G., Nazvanova I.A. Territory marketing: Its notion, specific features and implementation stages. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015;6(3S4):165. doi:10.5901/mjss.2015.v6n3s4p165.

Об авторах:

Бондаренко В.А., д.э.н., профессор, Российский университет дружбы народов им. П. Лумумбы, г. Москва, Россия, AuthorID: 187222.

ORCID: 0000-0003-2921-7548.

E-mail: b14v@yandex.ru.

Васильева В.С., аспирант, ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0009-0009-6480-3981.

E-mail: avakyanvs@xmail.ru.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Bondarenko V.A., Dadayan N.A., Rumyantsev N.G. Territory marketing: Evolution, features of theoretical substantiation and difficulties of practical implementation in Russian regions. *Practical Marketing*. 2021;9(295):25-29. doi:10.24412/2071-3762-2021-9295-25-29.

2. Voronin V.G., Tselykh T.N. Territory marketing: Theoretical approaches. *Problems of Modern Economics*. 2011;(4). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-territorii-teoreticheskie-podhody> (Accessed: 18.08.2025).

3. Ward S.V. *Selling Places: The Marketing and Promotion of Towns and Cities, 1850–2000*. London: E & FN Spon; New York: Routledge; 1998. URL: <https://ndl.>

ethernet.edu.et/bitstream/123456789/13248/1/197.pdf (Accessed: 18.08.2025).

4. Pankrukhin A.P. *Territory Marketing*. Saint Petersburg: Piter; 2006. URL: http://pankrukhin.ru/wordpress/wp-content/uploads/2015/01/Izd-2-pankruhin_a_p_marketing_territorii.pdf (Accessed: 18.08.2025).

5. Foley P. Book review: Ashworth G.J., Voogd H. *Selling the City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning*. London: Belhaven Press; 1990. *Progress in Human Geography*. 1992;16(4):608-610.

6. Sachuk T.V. *Consumer Behavior in Territorial Marketing*. Petrozavodsk: Karelian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences; 2005.

7. Bondarenko V.A., Przhedetskaya N.V., Razinkova T.I. Evolution of territory marketing in the context of sustainable development. *Financial Research*. 2024;25;2(83):31-43. doi:10.54220/finis.1991-0525.2024.83.2.003.

8. Elfimova A.D., Malieva F.G., Pashakhodzhaeva D.D. Digital marketing as a tool for regional promotion. *Bulletin of MGSU*. 2025;20(8):1232-1241. doi:10.22227/1997-0935.2025.8.1232-1241.

9. Bogonosova I.A., Diallo A., Bykova N.G., Patsiya Yu.Z. Evolution of scientific approaches to territorial marketing and integration of interdisciplinary methods for socioeconomic development of regions. *Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling*. 2025;12(s1). URL: <https://resources.today/PDF/11FAOR125.pdf> (Accessed: 18.08.2025). doi:10.15862/11FAOR125.

10. Jánošová D., Jobczyk T. The use of regional marketing in the conduct of regional policy. *Political Preferences*. 2020;(25):53-62. doi:10.31261/polpre.2019.25.53-62.

11. Harroussi B.E., El Maaroufi I., Drissi Z. Enhancing territorial competitiveness: The role of local governance and resource mobilization in Moroccan cluster development. *African Scientific Journal*. 2024;3(26). doi:10.5281/zenodo.14161003.

12. Podoprigora M.G., Nazvanova I.A. Territory marketing: Its notion, specific features and implementation stages. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015;6(3S4):165. doi:10.5901/mjss.2015.v6n3s4p165.

About the Authors:

Viktoriya A. Bondarenko, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Patrice Lumumba Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia, AuthorID: 187222.

ORCID: 0000-0003-2921-7548.

E-mail: b14v@yandex.ru.

Valentina S. Vasilyeva, postgraduate student, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0009-0009-6480-3981.

E-mail: avakyanvs@mail.ru.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ УНИВЕРСИТЕТА

Костоглодов Д.Д.^a, Ерохина Т.Б.^b,
Чурюмова А.А.^{c*}

^{a,b,c} РГЭУ (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. В условиях цифровизации образовательной сферы университеты сталкиваются с необходимостью выстраивания конкурентоспособных экосистем, в которых цифровой маркетинг выполняет не только коммуникационную, но и стратегическую функцию. Возрастающая роль цифровых инструментов обуславливает необходимость системного подхода к исследованию маркетинговых практик в высшем образовании.

Материалы и методы. Работа носит теоретико-концептуальный характер и основана на критическом анализе зарубежных и отечественных публикаций, представленных в ведущих научных базах данных. Методологическая база включает институциональный подход, сравнительно-логический метод, анализ и синтез научных идей, систематизацию и классификацию ключевых положений. Применение этих методов позволило разработать концептуально-эмпирическую модель, отражающую взаимосвязь институциональной среды, цифровых маркетинговых компетенций и платформенной архитектуры университетской экосистемы.

Обсуждение и заключение. Сравнение исследовательских подходов подтвер-

дило недостаточную проработанность интеграции маркетинговых и институциональных факторов в образовательных исследованиях. Разработанная модель восполняет этот пробел и может быть использована как теоретическая основа для построения эмпирических исследований в различных институциональных и культурных контекстах. Теоретическая значимость работы заключается в уточнении роли цифрового маркетинга в развитии инновационной образовательной экосистемы, практическая значимость состоит в предоставлении универсальной рамки для стратегического управления цифровыми трансформациями университетов.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, инновационная образовательная экосистема, институциональный подход, университет, конкурентоспособность, теоретическая модель, цифровизация образования.

Для цитирования: Костоглодов Д.Д., Ерохина Т.Б., Чурюмова А.А. Цифровой маркетинг как инструмент формирования конкурентоспособности инновационной образовательной экосистемы университета. *Финансовые исследования*. 2025;26(4):94-104. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.006.

Research Article

DIGITAL MARKETING AS A TOOL FOR BUILDING THE COMPETITIVENESS OF THE UNIVERSITY'S INNOVATIVE EDUCATIONAL ECOSYSTEM

D.D. Kostoglodov^a, T.B. Erokhina^b,
A.A. Churyumova^{c*}

^{a,b,c}, Rostov State University of Economics
(RINH), Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. In the context of the digitalization of the educational sphere, universities are faced with the need to build competitive ecosystems in which digital marketing performs not only a communication, but also a strategic function. The increasing role of digital tools necessitates a systematic approach to the study of marketing practices in higher education.

* Corresponding authors:

E-mail addresses: d.d.kostoglodov@yandex.ru (D.D. Kostoglodov), tb.erokhina@gmail.com (T.B. Erokhina), anastasia.churyumova@yandex.com (A.A. Churyumova).

Materials and methods. The work is theoretical and conceptual in nature and is based on a critical analysis of foreign and domestic publications presented in leading scientific databases. The methodological framework includes an institutional approach, a comparative logical method, analysis and synthesis of scientific ideas, systematization and classification of key provisions. The use of these methods allowed us to develop a conceptual and empirical model reflecting the interrelation of the institutional environment, digital marketing competencies and the platform architecture of the university ecosystem.

Discussion and conclusion. A comparison of research approaches confirmed the lack of elaboration of the integration of marketing and institutional factors in educational research. The developed model fills this gap and can be used as a theoretical basis for building empirical research in various institutional and cultural contexts. The theoretical significance of the work is to clarify the role of digital marketing in the development of an innovative educational ecosystem, the practical significance is to provide a universal framework for strategic management of digital transformations of universities.

Keywords: digital marketing, innovative educational ecosystem, institutional approach, university, competitiveness, theoretical model, digitalization of education.

For citation: D.D. Kostoglodov, T.B. Erokhina, A.A. Churyumova Digital Marketing as a Tool for Building the Competitiveness of the University's Innovative Educational Ecosystem. *Financial Research*. 2025;26(4):94-104. doi:10.54220/finis.1991-0525. 2025.89.4.006.

1. Введение

В последние годы цифровизация стала ключевым драйвером трансформации высшего образования, способствуя переходу на новые форматы взаимодействия со студентами, расширяя географию охвата и усиливая конкурентные позиции вузов. В этой связи цифровой маркетинг выступает как стратегический инструмент, усиливающий инновационную образовательную

экосистему, обеспечивая не только продвижение образовательных продуктов, но и формирование долгосрочных отношений с целевыми аудиториями, развитие бренда и повышение конкурентоспособности.

Цифровой маркетинг позволяет вузам эффективно коммуницировать с потенциальными студентами, используя инструменты таргетинга, аналитики и персонализированного контента. Например, исследования демонстрируют, что активное присутствие университета в цифровых каналах способствует повышению привлекательности учебного заведения для абитуриентов и улучшению их восприятия (digital student engagement), что особенно важно в условиях постпандемии и роста использования социальных медиа [1].

Цифровой маркетинг является неотъемлемой частью инновационной образовательной экосистемы университета, интегрирующей внутренние и внешние заинтересованные группы, а именно студентов, преподавателей, партнеров, работодателей и т.д. Необходимость создания концептуальной модели цифрового университета, в котором маркетинг выступает связующим элементом между образовательными процессами и цифровыми платформами, подчеркивается как ключевой тренд современной науки о высшем образовании [2].

Развитие цифровых маркетинговых компетенций университета способствует устойчивому повышению конкурентоспособности, позволяя быстрее адаптироваться к изменениям рынка, использовать аналитические инструменты, контент-маркетинг и медийный маркетинг. Недавнее исследование в сфере высшего образования идентифицировало широкий спектр ключевых компетенций в области цифрового маркетинга, включая управление рынком, коммуникацию со стейкхолдерами, обработку данных и оценку результатов [3].

Таким образом, цифровой маркетинг рассматривается не просто как набор инструментов продвижения, но как стратегический актив, способствующий построению инновационной образовательной экосистемы и повышению конкурентоспособности университета на глобальном рынке.

Это обуславливает актуальность данного исследования, направленного на изучение механизмов и эффективности применения цифрового маркетинга в формировании университета будущего.

2. Материалы и методы

В исследовании цифровой маркетинг рассматривается как стратегический инструмент, обеспечивающий повышение конкурентоспособности инновационной образовательной экосистемы университета. Исследование основано на комплексном анализе теоретических и эмпирических работ отечественных и зарубежных исследователей. Методологическая база строится на институциональном подходе, позволяющем выявить взаимосвязь между уровнем зрелости цифровых маркетинговых компетенций и устойчивостью образовательной экосистемы.

Применялась стратегия качественного исследования, включающая критический обзор и сопоставление существующих концепций цифрового маркетинга, инновационной образовательной экосистемы и механизмов институционального регулирования. Использовались методы анализа, синтеза, классификации и систематизации, а также сравнительно-логический подход для выявления сходств и различий в национальных и международных контекстах.

Основным результатом применения данных методов стала разработка концептуально-эмпирической модели, интегрирующей институциональные условия, цифровые маркетинговые способности и платформенные решения университета.

3. Результаты

Сегодня в научных кругах существует неоднородность в подходах к исследованию цифрового маркетинга как инструмента формирования конкурентоспособности. Samilleri M.A. анализирует маркетинговую среду высших учебных заведений, акцентируя внимание на диверсификации портфелей высших учебных заведений и их стратегии по привлечению как отечественных, так и иностранных студентов. Он использует SWOT-анализ, чтобы оценить, как традиционные и современные

маркетинговые коммуникации способствуют формированию академического бренда и конкурентоспособности высших учебных заведений [4]. Исследование показывает, что цифровой маркетинг способствует укреплению репутации вузов и их взаимодействию с различными стейкхолдерами (бизнес-индустрия, научные учреждения), что напрямую усиливает конкурентоспособность высших учебных заведений.

В исследовании Verma C. и Jain V. представлен широкий спектр цифровых маркетинговых инструментов – от SEO и социальных сетей до email-маркетинга, PPC-рекламы и мобильного маркетинга. Авторы подчеркивают, что современные студенты ориентированы на онлайн-каналы и что цифровой маркетинг становится ключевым средством привлечения и удержания целевой аудитории [5].

Sheremetyeva E.N., Gorshkova L.A., Mitropolskaya-Rodionova N.V. исследуют понятие цифрового университета и моделируют процесс цифровой трансформации университетов через применение цифрового маркетинга. Авторы утверждают, что именно цифровой маркетинг обеспечивает установление контакта с различными аудиториями, что, в свою очередь, напрямую связано с конкурентоспособностью высших учебных заведений.

Du R., Grigorescu A., Aivaz K.A. подчеркивают, что возможности цифровых платформ позволяют вузам быстро обрабатывать большие объемы информации, преодолевать информационную асимметрию и тем самым усиливать инновационную производительность и устойчивое конкурентное преимущество. Хотя статья ориентирована в целом на организации, ее выводы применимы к вузам как инновационной экосистеме, действующей в условиях цифровизации [6].

В научных статьях уделяется внимание веб-сайтам университетов как инструментам цифрового маркетинга. Например, Кучерявенко С.А. в своем исследовании показывает, что сайты сегодня – это не просто источники информации, а платформы для привлечения и удержания це-

левой аудитории, включая абитуриентов, выпускников и партнеров. Эффективный веб-портал становится важным фактором конкурентоспособности вузов.

Юдина В.А., Танина М.А., Бондаренко В.В. приводят данные НИУ ВШЭ по наиболее востребованным инструментам онлайн-маркетинга среди российских вузов: социальные сети (62,7%), вебинары (41,2%), контекстная реклама (33,3%), онлайн-выставки (31,4%). Эти данные подчеркивают прагматичность и разнообразие цифровых подходов к маркетингу в российской практике [7].

На основании обзора литературы выявляются следующие проблемы и пробелы, которые обоснованно могут стать предметом дальнейшего исследования. За рубежом исследования фокусируются на цифровом маркетинге в рамках общей маркетинговой стратегии развития высших учебных заведений, тогда как отечественные работы акцентируют внимание на отдельных инструментах, без обширного конструирования экосистемы. Научные источники демонстрируют корреляции между цифровым маркетингом и восприятием эффективности, однако недостаточно анализа механизмов, через которые цифровые инструменты влияют именно на инновационную образовательную экосистему и ее конкурентные преимущества. Изучение научных исследований позволило определить, что сегодня отсутствует интегрированная концептуальная модель, которая объединяет институциональные, маркетинговые и экосистемные аспекты цифровизации. При этом мало качественных или смешанных исследований, позволяющих глубоко понять внутренние процессы внедрения цифрового маркетинга.

Таким образом, проблемное поле исследования выражается в необходимости разработки концептуально-эмпирической модели цифрового маркетинга как инструмента формирования конкурентоспособности инновационной образовательной экосистемы университета, которая объединяет институциональный подход, возможности цифрового маркетинга и особенности инновационной образовательной

экосистемы и которая могла бы быть апробирована и в российском, и в международном контексте.

Конкурентоспособность инновационной образовательной экосистемы университета не сводится к отдельным маркетинговым кампаниям или разовым цифровым инициативам. Она формируется как результат целостного взаимодействия институциональной среды, маркетинговых цифровых компетенций и платформенной архитектуры, обеспечивающий координацию всех участников экосистемы: абитуриентов, студентов, преподавателей, выпускников, работодателей, партнерских организаций и государства. Такой системный анализ позволяет трансформировать ресурсы в устойчивые механизмы развития и закрепления рыночных позиций вуза. Разработанная автором настоящего исследования концептуально-эмпирическая модель формирования конкурентоспособности инновационной образовательной экосистемы университета опирается на институциональный подход, возможности цифрового маркетинга и особенности образовательной среды в условиях цифровизации. С институциональной точки зрения инновационная образовательная экосистема представляет собой совокупность формальных и неформальных норм, правил и практик, регулирующих взаимодействие участников, обеспечивающих легитимность и устойчивость процессов. В эту институциональную основу органично встраиваются возможности цифрового маркетинга, который рассматривается не просто как инструмент продвижения образовательных услуг, а как стратегический механизм выстраивания долгосрочных отношений с ключевыми аудиториями, формирования ценности бренда университета и повышения его конкурентоспособности на глобальном рынке образовательных услуг.

Разработанная авторами настоящего исследования модель включает несколько взаимосвязанных уровней. Первый уровень институциональный, включающий нормативно-правовое регулирование сферы образования и рекламы, законы о защите персональных данных, механизмы ак-

кредитации, KPI государственных заданий, федеральные программы цифровизации и регламенты коммуникаций. Неформальная институциональная среда выражается в нормах академического качества, репутационных ожиданиях, образовательных предпочтениях семей, а также в локальных традициях управленческих решений. Ресурсная составляющая охватывает финансовое обеспечение, кадровый потенциал (маркетологи, аналитики, IT-специалисты), доступ к данным и зрелость цифровой инфраструктуры.

Второй уровень цифровой, отражающий то, каким образом университет трансформирует ресурсы в устойчивую систему маркетинговых практик. Ключевым элементом выступает развитая аналитика (платформы управления клиентскими данными (далее – CDP), системы управления взаимоотношениями с клиентами (далее – CRM), модели пожизненной ценности клиента (далее – LTV), оценка оттока, мультиканальное продвижение (SMM, SEO, e-mail, мессенджеры, контент- и комьюнити-маркетинг), инструменты автоматизации и персонализации (триггерные коммуникации, A/B-тестирование, маркетинговая оркестрация кампаний), а также встроенные механизмы управления данными и комплаенса.

Платформенно-экосистемный уровень обеспечивает инфраструктурную основу взаимодействия. Он охватывает цифровые сервисы вуза (порталы, системы управления обучением (далее – LMS), суперприложения, карьерные площадки, онлайн-события), интеграцию с внешними системами, а также механизмы координации, такие как маркетплейсы образовательных продуктов, партнерские программы, студенческие сообщества.

Результативный уровень отражает эффекты экосистемного взаимодействия. Рыночные показатели включают масштаб и качество набора студентов, конверсии на разных этапах воронки, долю брендового трафика, позицию в конкурентной среде. Экосистемные результаты выражаются во включенности студентов, активности выпускников, прочности академического

бренда и HR-бренда. Инновационные эффекты связаны с динамикой разработки образовательных продуктов, долей онлайн-форматов и гибридных форматов, индексом сервисной инновационности. Финансово-стратегический блок фиксирует показатели LTV студентов и выпускников, NPV образовательных программ и позиции в профильных рейтингах.

Каузальная логика причинно-следственных связей строится по принципу нисходящей цепочки. Институциональная среда задает рамки для развития цифровых маркетинговых способностей, которые, в свою очередь, определяют уровень цифровой зрелости платформенных решений и качество клиентского пути. Платформа конвертирует внимание стейкхолдеров в устойчивые результаты, а достигнутые успехи способствуют укреплению ресурсной базы и изменению институциональных правил, формируя замкнутый контур развития. Для отражения каузальной логики необходимо сформулировать тестируемые утверждения, например:

- H1 – положительная связь институциональной поддержки и ресурсного обеспечения с уровнем цифровых маркетинговых компетенций;

- H2 – цифровые маркетинговые компетенции (далее – DMC) положительно влияют на связность платформы и качество клиентского пути;

- H3 – платформа и качество карт клиентского пути (CJM) положительно связаны с показателями конкурентоспособности;

- H4 – качество платформы / CJM медирует влияние DMC на результаты;

- H5 – регуляторный и институциональный контекст модифицирует силу связей H1-H3 (модерация);

- H6 – достигнутые результаты усиливают институциональные ресурсы (обратная причинность).

Для каждой гипотезы нужно прописать альтернативную и нулевую формулировку, указать ожидаемое направление эффекта и предложить метод проверки: для прямых зависимостей использовать структурное моделирование (PLS-SEM)

или регрессионный анализ с контролями; для медиаторных эффектов целесообразно применять бутстрэп-медиационный тест; для модераций – взаимодействия в регрессиях или мультигрупповой анализ, а для обратных связей – временные/лаговые данные или лаговые регрессии. Если исследование носит сугубо качественный характер, для каждой гипотезы следует готовить исследовательские вопросы и критерии подтверждения в интервью/документах.

Для эмпирической проверки разработанная модель предлагает операционализацию каждого уровня через измеримые индикаторы. Институциональная среда операционализируется через три индекса:

- регуляторика (наличие/отсутствие специфических ограничений, уровень цифровизации процедур);
- ресурсное обеспечение (маркетинговый бюджет, численность FTE-маркетинга / IT / аналитики);
- организационная культура (шкалы ориентации на данные межфункционального взаимодействия – опросы с 5-балльной шкалой).

Цифровые маркетинговые компетенции разбиваются на аналитику, каналы и контент, автоматизацию и персонализацию и говернанс, и для каждой составляющей предлагаются индикаторы:

- наличие CDP/CRM;
- частота A/B-тестирования;
- доля персонифицированных сообщений (% от всех рассылок).

Платформенная связность должна изменяться через:

- количество интеграций API, наличие единого идентификатора пользователя и поддержку синхронизации данных (в часах);
- качество клиентского пути (далее – CJM), которое оценивается по времени отклика, показателю «индекс потребительской лояльности / индекс удовлетворенности клиентов» (далее – CSAT) на ключевых этапах и полноте онбординга.

Результативность охватывает рыночные, экосистемные, инновационные и финансовые KPI (конверсия заявка – зачисление, удержание семестр – семестр, доля

новых программ за 12–24 мес., LTV/NPV-программ).

Для каждого показателя желательно указать уровень измерения, источник и процедуру агрегации. В операционализации необходимо явно отделять формативные индикаторы (например, количество интеграций формирует показатель связности) от рефлексивных шкал (например, восприятие ориентации на данные – отражение единой латентной переменной).

На эмпирическом уровне предполагается проведение комплексного анализа практик цифрового маркетинга, выявление наиболее эффективных инструментов продвижения образовательных услуг и сопоставление опыта российских и зарубежных вузов. По этой причине предпочитаемый эмпирический дизайн разработанной модели – смешанный, сопоставимый с кросс-страновым. Качественный модуль предполагает использование качественных методов, например полу-структурированное интервью со стейкхолдерами вузов, лидерами студенческих объединений, представителями карьерных центров и работодателей-партнеров. Дополнительно проводится документальный анализ стратегий, регламентов, медиапланов, политик управления данными и карт клиентского пути. Тематическое кодирование позволяет выстроить матрицу механизмов, отражающую логику трансформации институциональной среды в цифровые маркетинговые компетенции, затем в платформенные архитектуры и далее в ключевые показатели результативности (KPI).

Количественный модуль базируется на использовании анкет с валидированными шкалами по ряду конструкторов, а также на объективных цифровых данных, включающих аналитику сайтов, CRM и SMM, показатели воронки конверсий и метрики удержаний или онбординга студентов. Для проверки гипотез предполагается применение структурного моделирования на основе PLS-SEM (метод частных наименьших квадратов для моделирования структурных уравнений), что позволяет учитывать как латентные переменные, так и индикаторы формативного и рефлексивного

типов. Значимость путей тестируется бутстрэп-оцениванием, дополнительно исследуются медиаторные и модераторные эффекты [8]. Для обеспечения сопоставимости российских и международных данных используется единый кодбук и процедура гармонизации метрик, а также методы группового сравнения с учетом различий в регуляторной среде.

Особое место занимает блок кейсов и триангуляции: разрабатываются мини-кейсы вузов с высокими и низкими результатами, позволяющие реконструировать практики и управленческие решения. Сравнение интервью, документов и цифровых данных формирует основу для проверки согласованности выводов.

Система метрик охватывает несколько уровней. В веб-среде и медиасреде ключевыми выступают количество сессий и уникальных пользователей, среднее время отклика, конверсии на разных этапах, доля брендового и небрендового трафика, коэффициент вовлеченности и показатели удержания аудитории. В CRM/LMS измеряются скорость обработки лида, доля успешного прошедших онбординг, семестровое удержание и академический прогресс как медиатор устойчивости обучения. В области партнерств и карьеры фиксируются доля программ с индустриальными треками (специальные учебные маршруты или модули в образовательных программах вуза при прямом участии работодателя), количество предложений стажировок и процент трудоустройства по профилю. Финансово-стратегический блок включает расчет LTV-, NPV-программ, стоимости привлечения клиента (далее – SAC) и срока окупаемости каналов, а также показатели доли голоса и позиционирование в специализированных рейтингах (по трудоустройству и интернационализации).

Верификация моделей опирается на проверку надежности и валидности: внутреннюю согласованность шкал (α , r_A , CR), конвергентную и дискриминантную валидность (AVE, HTMT). Дополнительно проводится анализ робастности спецификаций, тестирование мультиколлинеарно-

сти и повторное бутстрэпирование. Этические требования и комплаенс-требования предполагают анонимизацию данных, получение согласий, ограничение избыточности профилирования, а также аудит алгоритмов искусственного интеллекта на предмет смещений и дрейфа. Кросс-культурная надежность обеспечивается тестами измерительной инвариантности и многогрупповым анализом (сравнений российских вузов и зарубежных юрисдикций).

Инструменты управления (практическая «надстройка» разрабатываемой модели) переводят результаты исследования в практическую плоскость. Ключевые решения включают:

- панель «маркетинг-как-система» с агрегированными KPI по уровню модели и индикаторам раннего предупреждения рисков;

- дорожную карту зрелости маркетинговых цифровых компетенций, описывающую четыре стадии развития – от фрагментарной каналовой активности до комплексной экосистемной оркестрации;

- стандартные пакеты документов по управлению данными и комплаенсу (шаблоны согласий, журналы обработки данных, протоколы экспериментов с расчетом минимально детектируемого эффекта и мощности выборки);

- регулярные управленческие ритуалы в виде ежемесячных ретроспектив кампаний, квартальных сессий анализа CJM и заседаний советов по данным с участием маркетологов, аналитиков, IT-специалистов и юристов.

Апробация модели в российском и международном контекстах позволит достичь трех ключевых результатов. Сопоставимость обеспечивается использованием единых конструкторов и шкал при гармонизации метрик и учете нормативных различий. Обобщение достигается выявлением инвариантных механизмов, например медирующей роли платформы, а также контекстных медиаторов, связанных с типом вуза или регуляторной средой. Управляемость реализуется через разработку «карты рычагов», демонстрирующей, какие элементы цифровых маркетинговых спо-

способностей и интеграций платформы обеспечивают максимальное приращение KPI в конкретных институциональных условиях.

Итоговая модель в концептуальном выражении формулируется следующим образом: институциональные ресурсы и механизмы усиливают цифровые маркетинговые компетенции, что ведет к укреплению платформенной связности и повышению качества клиентского пути. Результатом становится рост конкурентоспособности интегрированных образовательных систем. При этом эффект цифровых маркетинговых компетенций частично опосредуется платформой и варьируется в зависимости от контекста. Положительные результаты обратной связью укрепляют институциональные ресурсы, создавая условия для дальнейшего роста.

4. Обсуждение и заключение

Разработанная модель демонстрирует, что конкурентоспособность инновационной образовательной экосистемы университета формируется не набором точечных маркетинговых активностей, а сопряжением трех блоков: институциональной конфигурации, цифровых маркетинговых способностей и платформенно-экосистемной архитектуры взаимодействий со стейкхолдерами. Исследования подтверждают необходимость именно системного, а не инструментального подхода. Изучение цифровой трансформации в высшем образовании подчеркивает, что динамика результатов в значительной степени определяется институциональной средой и организационной готовностью к цифровым изменениям, включая регуляторные режимы обработки данных и принципы управления ими. Показано, что институциональная экосистема университетов структурно влияет на траектории оцифровки и на то, какие цифровые решения закрепляются в практиках управления и маркетинга [9].

Эмпирический фокус зарубежных работ смещается с оценки отдельных каналов продвижения к анализу совокупных цифровых способностей и их связки с платформами взаимодействия: CRM/CDR, аналитикой клиентских путей, автоматизацией коммуникаций и персонализацией.

Систематические обзоры маркетинга в высшей школе фиксируют устойчивую роль социальных медиа в брендинге, вовлечении и конвертации, однако подчеркивают разрыв между тактическими метриками и стратегическими показателями конкурентоспособности, что требует теоретически обоснованных моделей уровней экосистемы [10].

В прикладных исследованиях университетских приемных кампаний выявлены значимые связи между комплексом цифровых стратегий (контент, таргетинг, омниканальные последовательности) и вероятностью зачисления, но авторы указывают на необходимость учета контекстов: типа вуза, зрелости инфраструктуры данных и особенностей локальных рынков [11].

Методологические ориентиры для проверки причинных допущений, заложенных в модели, присутствуют в современной эмпирике. Руководства по использованию PLS-SEM и смежные исследования подтверждают уместность латентного моделирования для конструкторов наподобие зрелости цифровых маркетинговых компетенций, качества клиентского пути и платформенной связности, а также позволяют корректно тестировать медиаторные и модераторные эффекты (например, опосредование влияния цифровых маркетинговых компетенций через архитектуру платформы и модификацию эффектов регуляторикой). Это поддерживает выбранный дизайн смешанного исследования и статистические процедуры, предусмотренные моделью [12].

Российские источники подчеркивают практическую значимость цифрового маркетинга для конкурентного позиционирования вузов, акцентируя необходимость системного контроля эффективности цифровых платформ и интеграции аналитики во все этапы воронки – от генерации лида до онбординга и удержания. Работы также указывают на дефициты инфраструктурных данных и компетенций, что усиливает тезис о роли институциональной поддержки и ресурсной базы как исходного условия формирования цифровых маркетинговых компетенций [13]. Параллельно разви-

вается направление международного продвижения российских университетов: аналитика по цифровым коммуникациям на внешних рынках фиксирует важность единых правил работы с данными, стандартизации контента и межведомственных интеграций; эти выводы непосредственно совпадают с узлами разработанной модели: говернансом данных, оркестрацией кампаний и межплатформенными связями.

Сопоставление полученных из литературы аргументов с логикой модели позволяет обозначить три ключевых результата. Во-первых, институциональная конфигурация выступает верхним контуром, определяющим допустимую глубину персонализации, масштаб автоматизации и форму интеграции данных. Международные сравнительные работы показывают, что различия в правилах и институциональной поддержке объясняют вариативность траекторий цифровизации и асимметричность маркетинговых эффектов между юрисдикциями. Отсюда вытекает необходимость кросс-страновых процедур гармонизации изменений и интерпретации эффектов – элемент, заложенный в нашем эмпирическом дизайне [14].

Во-вторых, цифровые маркетинговые компетенции играют роль операционного «преобразователя» ресурсов в наблюдаемые результаты. Системные обзоры демонстрируют, что устойчивые эффекты в маркетинге высшего образования достигаются не суммой действий в социальных сетях, а связкой аналитики, контента, автоматизации и говернанса, где критичны сквозная атрибуция и управление качеством клиентского пути. Именно через архитектуру каналов и интеграций реализуется опосредующее влияние цифровых маркетинговых компетенций на конверсии, удержание и репутационные метрики [15].

В-третьих, эффекты платформенной связности и качества клиентского пути подтверждаются на прикладном уровне: исследования приема показывают, что координация каналов, сокращение времени ответа, синхронизация CRM с академическими и карьерными сервисами коррелируют с вероятностью зачисления и после-

дующего удержания. При этом исследователи подчеркивают необходимость связывания маркетинговых показателей с образовательными и карьерными исходами, что поддерживает экосистемную трактовку конкурентоспособности [16].

Таким образом, международная эмпирика по цифровой трансформации в высшем образовании, систематические обзоры маркетинга и методологические руководства по PLS-SEM совместно формируют теоретико-методическую базу, подтверждающую необходимость разработанной концептуально-эмпирической модели. Она закрывает выявленный в научной литературе разрыв между тактической метрикой цифрового продвижения и стратегическими характеристиками конкурентоспособности экосистемы, вводя явные механизмы опосредования и модерации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Makrydakakis N.S. The role of digital marketing in public higher education organizations in attracting younger generations. *Expert Journal of Marketing*. 2021;9(1):28-38.
2. Sheremetyeva E.N., Gorshkova L.A., Mitropolskaya-Rodionova N.V. Digital marketing and digital transformation of the university. Ashmarina S.I., Mantulenko V.V., Inozemtsev M.I., Sidorenko E.L., eds. *Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development*. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. 2021; 106:158-166. doi:10.15405/epsbs.2021.04.02.20.
3. Comai A. The power of digital marketing capabilities: The case of higher education. *Journal of Marketing Communications*. 2025;1-24. doi:10.1080/13527266.2025.2486131.
4. Camilleri M.A. Higher education marketing: Opportunities and challenges in the digital era. *Academia*. 16-17:4-28. doi:10.26220/aca.3169.
5. Verma C., Jain V. Digital marketing and promotional strategies adopted by universities: A comprehensive review. *Proceedings of the 4th International Conference SOM, ITM University, Gwalior*. 2024:96-100.

6. Du R., Grigorescu A., Aivaz K.-A. Higher educational institutions' digital transformation and the roles of digital platform capability and psychology in innovation performance after COVID-19. *Sustainability*. 2023;15:12646. doi:10.3390/su151612646.

7. Юдина В.А., Танина М.А., Бондаренко В.В. Развитие цифровых маркетинговых технологий продвижения образовательных услуг российских вузов в условиях глобальных трансформаций. *Вестник ГУУ*. 2022;(5):71-78. doi:10.26425/1816-4277-2022-5-71-78.

8. Demir S., Uşak M. Analyzing the implementation of PLS-SEM in educational technology research: A review of the past 10 years. *SAGE Open*. 2025;15(2). doi:10.1177/21582440251345950.

9. Leal W.F., Lange A.S., Beynaghi A., Fritzen B., Ulisses A., Veiga L.A., Shulla K., Vasconcelos C.R.P., Moggi S., Mifsud M., Anholon R., Rampasso I.S., Kozlova V., Iliško D., Skouloudis A., Nikolaou I. Digital transformation and sustainable development in higher education in a post-pandemic world. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*. 2023. doi:10.1080/13504509.2023.2237933.

10. Cingillioglu I., Gal U., Prokhorov A. Social media marketing for student recruitment: An algorithmically sequenced literature review. *Journal of Marketing for Higher Education*. 34(2):1101-1123.

11. Syunita Z.R.P., Tikno T. Evaluating the impact of digital marketing strategies on enrollment decisions through PLS-SEM analysis: Insights from private university X. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*. 2025;15(2): 237-250. doi:10.14710/vol15iss2pp237-250.

12. Kante M., Michel B. Use of partial least squares structural equation modelling (PLS-SEM) in privacy and disclosure research on social network sites: A systematic review. *Computers in Human Behavior Reports*. 2023;10:100291. doi:10.1016/j.chbr.2023.100291.

13. Кучерявенко С.А. Цифровой маркетинг и контроль за эффективностью онлайн-платформы университета. *Экономика. Информатика*. 2025;52(1):56-65. doi:10.52575/2687-0932-2025-52-1-56-65.

14. Núñez K.V., Quirós S.A., Cerdá Suárez L.M. An institutional perspective for evaluating digital transformation in higher education: Insights from the Chilean case. *Sustainability*. 2021;13(17):1-27.

15. Krishnapratap S.P. Social media in higher education marketing: A systematic literature review and research agenda. *Cogent Business & Management*. 2024;11(1). doi:10.1080/23311975.2024.2423059.

Сведения об авторах:

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич, д.э.н., профессор кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0001-8523-6466.

E-mail: d.d.kostoglodov@yandex.ru.

Ерохина Татьяна Борисовна, д.э.н., профессор кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия, AuthorID: 319626, ScopusID: 57193861132.

E-mail: tb.erohina@gmail.com.

Чурюмова Анастасия Андреевна, аспирант кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

E-mail: anastasia.churyumova@yandex.com.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Makrydakakis N.S. The role of digital marketing in public higher education organizations in attracting younger generations. *Expert Journal of Marketing*. 2021;9(1):28-38.

2. Sheremetyeva E.N., Gorshkova L.A., Mitropolskaya-Rodionova N.V. Digital marketing and digital transformation of the university. Ashmarina S.I., Mantulenko V.V., Inozemtsev M.I., Sidorenko E.L., eds. *Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development*. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. 2021; 106:158-166. doi:10.15405/epsbs.2021.04.02.20.

3. Comai A. The power of digital marketing capabilities: The case of higher

education. *Journal of Marketing Communications*. 2025;1-24. doi:10.1080/13527266.2025.2486131.

4. Camilleri M.A. Higher education marketing: Opportunities and challenges in the digital era. *Academia*. 16-17;4-28. doi:10.26220/aca.3169.

5. Verma C., Jain V. Digital marketing and promotional strategies adopted by universities: A comprehensive review. *Proceedings of the 4th International Conference SOM, ITM University, Gwalior*. 2024;96-100.

6. Du R., Grigorescu A., Aivaz K.-A. Higher educational institutions' digital transformation and the roles of digital platform capability and psychology in innovation performance after COVID-19. *Sustainability*. 2023;15:12646. doi:10.3390/su151612646.

7. Yudina V.A., Tanina M.A., Bondarenko V.V. Development of digital marketing technologies for promoting educational services of Russian universities in the context of global transformations. *Vestnik GUU*. 2022;(5):71-78. doi:10.26425/1816-4277-2022-5-71-78.

8. Demir S., Uşak M. Analyzing the implementation of PLS-SEM in educational technology research: A review of the past 10 years. *SAGE Open*. 2025;15(2). doi:10.1177/21582440251345950.

9. Leal W.F., Lange A.S., Beynaghi A., Fritzen B., Ulisses A., Veiga L.A., Shulla K., Vasconcelos C.R.P., Moggi S., Mifsud M., Anholon R., Rampasso I.S., Kozlova V., Iliško D., Skouloudis A., Nikolaou I. Digital transformation and sustainable development in higher education in a post-pandemic world. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*. 2023. doi:10.1080/13504509.2023.2237933.

10. Cingillioglu I., Gal U., Prokhorov A. Social media marketing for student recruitment: An algorithmically sequenced literature review. *Journal of Marketing for Higher Education*. 34(2):1101-1123.

11. Syunita Z.R.P., Tikno T. Evaluating the impact of digital marketing strategies on enrollment decisions through PLS-SEM analysis: Insights from private university X.

Jurnal Sistem Informasi Bisnis. 2025;15(2): 237-250. doi:10.14710/vol15iss2pp237-250.

12. Kante M., Michel B. Use of partial least squares structural equation modelling (PLS-SEM) in privacy and disclosure research on social network sites: A systematic review. *Computers in Human Behavior Reports*. 2023;10:100291. doi:10.1016/j.chbr.2023.100291.

13. Kucheryavenko S.A. Digital marketing and control of the effectiveness of a university online platform. *Economics. Informatics*. 2025;52(1):56-65. doi:10.52575/2687-0932-2025-52-1-56-65.

14. Núñez K.V., Quirós S.A., Cerdá Suárez L.M. An institutional perspective for evaluating digital transformation in higher education: Insights from the Chilean case. *Sustainability*. 2021;13(17):1-27.

15. Krishnapratap S.P. Social media in higher education marketing: A systematic literature review and research agenda. *Cogent Business & Management*. 2024;11(1). doi:10.1080/23311975.2024.2423059.

About the Authors:

Dmitry D. Kostoglodov, Doctor of Economics, Professor at the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0000-0001-8523-6466.

E-mail: d.d.kostoglodov@yandex.ru.

Tatiana B. Erokhina, Doctor of Economics, Professor at the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia, AuthorID: 319626, ScopusID: 57193861132.

E-mail: tb.erohina@gmail.com.

Anastasia A. Churyumova, Postgraduate student at the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

E-mail: anastasia.churyumova@yandex.com.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

Научная статья

<https://doi.org/10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.007>

УДК 368.021

JEL classification: G22, G28, G18

ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Логвинова И.Л.^а, Рубин Ю.Б.^{б*}

^а Финансового университета

при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

^{а,б} Университет «Синергия», г. Москва, Россия

Аннотация

Введение. Взаимное страхование на протяжении многих веков является одной из устойчивых форм страховых отношений и продолжает активно развиваться на страховых рынках различных стран. В Российской Федерации данная форма страховой деятельности получила распространение сравнительно недавно, поскольку в советский период она фактически отсутствовала, а ее экономические и организационные принципы были утрачены. В условиях современного развития страхового рынка особую актуальность приобретает определение экономической природы взаимного страхования и его институционального положения в системе предпринимательской деятельности. Цель исследования заключается в уточнении содержания взаимного страхования и обосновании его как особого вида предпринимательской деятельности на страховом рынке.

Материалы и методы. Методологическую основу исследования составили методы логического и исторического анализа, дедуктивный и индуктивный подходы, а также структурный анализ развития страховых организаций. В качестве эмпирической и информационной базы использованы материалы о развитии взаимного

страхования в дореволюционной России, СССР и Российской Федерации, данные о функционировании современного страхового рынка, а также сведения о деятельности взаимных страховых организаций в зарубежных странах.

Результаты исследования. В ходе исследования уточнено содержание понятия «предпринимательство» применительно к страховой сфере и проведен анализ взаимного страхования с точки зрения его соответствия ключевым признакам предпринимательской деятельности. Показано, что взаимные страховые организации могут рассматриваться как субъекты предпринимательства на страховом рынке, поскольку они создают страховые продукты, формируют страховые фонды, участвуют в конкурентных отношениях и выполняют социально-экономические функции. Установлено, что члены взаимных страховых организаций одновременно выступают страхователями и совладельцами таких организаций, что обуславливает их участие в реализации основных предпринимательских функций.

Обсуждение и заключение. Полученные результаты позволяют рассматривать взаимное страхование как форму предпринимательской деятельности, направленную на защиту имущественных интересов участников взаимных страховых организаций. Показано, что институциональное признание предпринимательской природы взаимного страхования имеет важное значение для формирования эффективного механизма его законодательного регулирования. Развитие нормативной базы, учитывающей данные особенности, способно создать дополнительные условия для расширения сектора взаимного страхования и повышения устойчивости страхового рынка Российской Федерации.

Ключевые слова: страховой рынок, взаимное страхование, общества взаимного страхования, предпринимательская деятельность, страховые организации, страховой продукт, функции предпринимательства.

Для цитирования: Логвинова И.Л., Рубин Ю.Б. Взаимное страхование как вид предпринимательства на страховом рынке

* Corresponding authors:

E-mail addresses: logir1@yandex.ru (I.L. Logvinova), logir1@yandex.ru (Yu.B. Rubin)

MUTUAL INSURANCE AS A FORM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

I.L. Logvinova^a, Yu.B. Rubin^{b*}

^a Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

^{a,b} Synergy University, Moscow, Russia

Abstract

Introduction. Mutual insurance has for many centuries represented one of the most resilient forms of insurance relations and continues to develop actively in the insurance markets of many countries. In the Russian Federation, however, this form of insurance activity has spread relatively recently, since it was virtually absent during the Soviet period and its economic and organizational principles were largely forgotten. Under the conditions of the contemporary development of the insurance market, determining the economic nature of mutual insurance and its institutional position within the system of entrepreneurial activity has become increasingly relevant. The purpose of this study is to clarify the economic content of mutual insurance and to substantiate it as a specific form of entrepreneurial activity in the insurance market.

Materials and Methods. The methodological framework of the research is based on the methods of logical and historical analysis, deductive and inductive reasoning, as well as a structural analysis of the development of insurance organizations. The empirical and informational basis of the study includes materials on the evolution of mutual insurance in pre-revolutionary Russia, the USSR, and the Russian Federation, data on the functioning of the contemporary insurance market, as well as information on the activities of mutual insurance organizations in foreign countries.

Results. The study refines the conceptual interpretation of entrepreneurship in relation to the insurance sector and

examines mutual insurance in terms of its compliance with the key characteristics of entrepreneurial activity. It is demonstrated that mutual insurance organizations may be regarded as entrepreneurial entities within the insurance market, as they create insurance products, accumulate insurance funds, participate in competitive market relations, and perform a range of socio-economic functions. The research also establishes that members of mutual insurance organizations simultaneously act as policyholders and co-owners of these organizations, which determines their participation in the implementation of core entrepreneurial functions.

Discussion and Conclusion. The findings of the study make it possible to interpret mutual insurance as a form of entrepreneurial activity aimed at protecting the property interests of the members of mutual insurance organizations. The results also indicate that the institutional recognition of the entrepreneurial nature of mutual insurance is essential for developing an effective framework of legislative regulation in this field. The further development of the regulatory environment that takes these features into account may create additional conditions for the expansion of the mutual insurance sector and enhance the stability of the insurance market in the Russian Federation.

Keywords: insurance market, mutual insurance, mutual insurance societies, entrepreneurial activity, insurance organizations, insurance product, entrepreneurial functions.

For citation: I.L. Logvinova, Yu.B. Rubin Mutual Insurance as a Form of Entrepreneurial Activity in the Russian Insurance Market. *Financial Research*. 2025;26(4):105-115. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.007.

1. Введение

Страховой бизнес является важным элементом функционирования развитой рыночной экономики и играет значительную роль в обеспечении экономической устойчивости хозяйствующих субъектов и общества в целом. На страховом рынке Российской Федерации наибольшую известность получили коммерческие страхо-

вые организации, выступающие традиционными участниками страховых отношений. В то же время взаимные страховые организации остаются значительно менее известными потенциальным страхователям. В современной России значительная часть экономических субъектов практически не знакома с данной формой организации страховой деятельности.

Подобная ситуация во многом связана с историческими особенностями развития отечественного страхового рынка. В советский период взаимное страхование фактически отсутствовало, а его экономические и организационные принципы длительное время не рассматривались ни в научной, ни в справочной литературе. В результате даже среди специалистов страхового рынка и исследователей страхования нередко встречается мнение о том, что взаимное страхование представляет собой устаревшую форму страховых отношений, не имеющую существенного значения для современного страхового рынка.

Между тем международный опыт свидетельствует об обратном. Взаимное страхование продолжает активно развиваться во многих странах и занимает заметное место в структуре мирового страхового рынка. Согласно исследованиям Международной федерации кооперативного и взаимного страхования (ICMIF) в 2022 году доля взаимного страхования на мировом страховом рынке составила 26,3%¹. При этом на страховых рынках стран с развитой рыночной экономикой данный показатель достигал 32,5%, тогда как на страховых рынках развивающихся стран (без учета Российской Федерации) он составлял 2,7%. В том же году взаимные страховые организации – члены ICMIF обеспечивали страховой защитой 321 млн членов-страхователей по всему миру, а совокупный объем страховой премии, собранной такими организациями, достиг 1,41 трлн долларов США².

Представленные данные свидетельствуют о том, что взаимное страхование

является значимым и устойчивым элементом современного мирового страхового рынка. В этих условиях развитие российского страхового рынка в долгосрочной перспективе во многом связано с формированием условий для расширения сектора взаимного страхования. Существенную роль в данном процессе играет формирование эффективного механизма законодательного регулирования этой формы страховой деятельности. Однако разработка таких регуляторных подходов требует четкого понимания экономической природы взаимного страхования и определения его институционального положения в системе предпринимательской деятельности.

Именно поэтому важной научной задачей становится анализ взаимного страхования с точки зрения его соответствия признакам предпринимательской деятельности и уточнение его роли в структуре страхового рынка.

2. Материалы и методы

Методологическая основа исследования сформирована на базе современных подходов к анализу предпринимательской деятельности и институциональной организации страховых отношений. В научной литературе предпринимательство рассматривается в различных теоретических интерпретациях [1]. Особое значение для целей настоящего исследования имеет функциональный подход к определению предпринимательской деятельности как особого вида профессиональной активности, связанной с созданием, развитием и функционированием хозяйственных организаций [2]. В рамках данного подхода предпринимательская деятельность рассматривается как комплекс действий, направленных на создание и развитие хозяйственных структур, производство товаров и услуг, обеспечение занятости и формирование доходов экономических субъектов [1, с. 9-10].

Использование указанных теоретических положений позволило определить структуру исследования, основанную на рассмотрении взаимного страхования через призму предпринимательской деятельности. В рамках данного подхода анализируется содержание взаимного страхования,

¹ Global Mutual Market Share. URL: <https://www.icmif.org/mms-2024/> (дата обращения: 20.09.2025).

² Там же.

уточняются ключевые категории, используемые для его описания, в том числе понятия «метод создания страховых продуктов», «взаимное страхование» и «типы страховых организаций». Особое внимание уделяется выявлению организационных особенностей взаимных страховых организаций, а также анализу деятельности их членов – страхователей, выступающих совладельцами таких организаций.

Эмпирическую и информационную основу исследования составили материалы, характеризующие развитие взаимного страхования в различные исторические периоды. В работе использованы данные о функционировании взаимных страховых организаций в Российской империи в дореволюционный период (до октября 1917 года), в СССР в 1920-е годы, а также в Российской Федерации в постперестроенный период начиная с 1990-х годов по настоящее время. Кроме того, учитывался международный опыт развития взаимного страхования, прежде всего в странах Западной Европы, где соответствующие организации функционируют с XVII века.

Для решения поставленных исследовательских задач применена совокупность взаимодополняющих методов научного анализа. Использован метод единства логического и исторического анализа при исследовании развития системы страхования в России, что позволило рассмотреть эволюцию страховых институтов и изменения государственной страховой политики. Дедуктивный подход применялся при интерпретации взаимного страхования на основе современной теории функционального предпринимательства. Индуктивный подход использован для описания особенностей функционирования российского страхового рынка и интерпретации наблюдаемых процессов. Структурный анализ позволил исследовать положение взаимных страховых организаций на различных этапах развития страхового рынка и оценить возможности использования международного опыта взаимного страхования в российской практике. Комплексное применение указанных методов обеспечивает возможность выявления причинно-след-

ственных связей в развитии страховых отношений и позволяет рассматривать взаимное страхование в контексте предпринимательской деятельности.

В качестве источников эмпирических данных использованы статистические материалы, характеризующие развитие предпринимательской деятельности и взаимного страхования в России до 1917 года, а также данные, отражающие состояние современного страхового рынка Российской Федерации (РА «Эксперт»¹, Национальное рейтинговое агентство). Дополнительно использованы сведения о развитии взаимного страхования в мировой практике, размещенные на официальных ресурсах Международной федерации кооперативного и взаимного страхования (ICMIF), Ассоциации финансовых взаимных обществ Великобритании (Association of Financial Mutuals – AFM), Международной ассоциации обществ взаимной помощи (AIM)² и Международной группы клубов взаимного страхования судовладельцев (International Group of P&I Clubs).

3. Результаты исследования

Предпринимательская деятельность осуществляется владельцем или несколькими владельцами бизнеса проактивно, осмысленно, с ответственностью за любые риски. Она представляет собой деятельность в конкурентной среде по созданию и поддержанию собственного бизнеса, обеспечению его устойчивости и безопасности, а также масштабированию, а при необходимости прекращению для достижения следующих целей:

- создание и доведение до потребителей новых ценностей;
- обустройство и улучшение рабочих мест и содействие занятости населения, включая собственную занятость;

¹ Сам себе страхователь: копилка кооперативного страхования растет. Национальное рейтинговое агентство. Аналитический обзор. 2025. август. URL: https://www.ra-national.ru/wp-content/uploads/2025/08/nra_ovs_strahovanie_obzor_avgust_2025.pdf (дата обращения: 14.10.2025).

² AIM: Who We Are. Официальный сайт The International Association of Mutual Benefit Societies (AIM) (Международная ассоциация обществ взаимопомощи) URL: <https://www.aim-mutual.org/who-we-are/> (дата обращения: 10.10.2025).

- выполнение социальных обязательств перед гражданами, обществом и государством;

- профессиональная самореализация, получение дохода и воплощение других замыслов.

Основное отличие владельца бизнеса от наемного работника состоит в уровне ответственности. Владелец бизнеса, то есть предприниматель, несет ответственность перед поставщиками, клиентами, наемными работниками, государством.

Любой бизнес как процесс деятельности обязательно осуществляется конкретным владельцем или совладельцами. Это не спонтанный процесс без воли и желания владельца. Другие люди, не являющиеся таковыми, могут работать в этом бизнесе в качестве наемных работников, но в этом качестве они не занимаются бизнесом и, следовательно, не несут ответственности за результаты функционирования бизнеса ни перед клиентами, ни перед другими наемными работниками, ни перед государством, ни перед обществом.

Любой бизнес по созданию новых ценностей является делом конкретного человека, поскольку он полностью или частично принадлежит этому человеку, а интересы этого человека совпадают с интересами бизнеса или его частью. Финансовое положение и другие аспекты личной жизни владельца бизнеса тесно связаны с результатами этого бизнеса.

Как правило, любой бизнес существует в конкретной организационно-правовой форме, разрешенной национальным законодательством.

На страховых рынках разных стран распространены взаимные страховые организации, имеющие организационно-правовую форму «общество взаимного страхования» или «страховой кооператив». В некоторых странах существуют специфические организационно-правовые формы, присущие только данной стране, например дружественные общества в Великобритании.

Каждая взаимная страховая организация принадлежит сообществу своих членов, которые одновременно являются ли-

цами, страхующими свои имущественные интересы в этой организации, то есть страхователями. Каждый член имеет право лично или через представителя участвовать в принятии решений по основным финансовым вопросам организации. Все члены солидарно несут субсидиарную ответственность по страховым обязательствам такой организации. Из-за последнего обстоятельства всегда существует вероятность того, что им придется делать дополнительные платежи для выполнения страховых обязательств, принятых взаимной страховой организацией, или получить возмещение ущерба меньше, чем они изначально рассчитывали. Такие права и обязанности позволяют рассматривать всех членов взаимной страховой организации как совладельцев этой организации.

Можно сказать, что каждый член взаимной страховой организации разделяет свой риск с сообществом членов этой организации, но каждый из них, будучи совладельцем взаимного страхового бизнеса, всегда несет часть собственных рисков. Основным интерес каждого совладельца (члена) взаимной страховой организации заключается в создании страховой защиты своих имущественных интересов. Прибыль необходима страховой организации такого типа для реализации этого основного интереса; она не распределяется между совладельцами организации в виде дивидендов.

Создание страховой защиты имущественных интересов своих членов является основной функцией взаимной страховой организации. Выполнение этой функции такая организация реализует, создавая новую стоимость – страховой продукт. Для осуществления этого процесса ей необходимо нанимать работников, обустривать и улучшать для них рабочие места, выплачивать заработную плату и т.д. Являясь создателем новой стоимости и работодателем, такая организация несет социальные обязательства перед гражданами, обществом и государством и удовлетворяет некоторые их интересы. На этом основании можно утверждать, что взаимная страховая организация осуществляет предпринимательскую деятельность.

4. Обсуждение

В научной и учебной литературе предпринимательство чаще всего рассматривается как деятельность, связанная с созданием нового бизнеса и его развитием до достижения устойчивых конкурентных позиций на рынке [3, 4]. В рамках такого подхода основное внимание обычно уделяется начальному этапу предпринимательской активности – формированию предприятия и его становлению.

Однако возникает вопрос о том, насколько существенно различается деятельность владельца бизнеса на стадии его создания и в период последующего функционирования предприятия. Представляется, что расхождения между этими этапами не являются принципиальными. Независимо от стадии развития бизнеса предпринимательская деятельность предполагает выполнение схожих функций, направленных на обеспечение жизнеспособности и развития хозяйственной организации. [5]

На протяжении всего периода существования бизнеса предприниматель вынужден формировать условия для создания новой экономической ценности, поддерживать и развивать рабочие места, обеспечивать занятость и выполнять социальные обязательства перед обществом и государством [6, 7]. Одновременно предпринимательская деятельность ориентирована на получение дохода и иных экономических результатов, необходимых для поддержания и дальнейшего развития бизнеса.

Перечисленные элементы образуют взаимосвязанную систему. Создание новой ценности невозможно без экономической отдачи, а получение дохода, в свою очередь, предполагает формирование востребованных товаров, работ или услуг. Именно наличие данной взаимосвязи обеспечивает возможность выполнения предпринимателем социальных и экономических функций в рамках хозяйственной деятельности [1].

Таким образом, предпринимательство представляет собой непрерывный процесс, в котором создание, развитие и поддержание бизнеса выступают взаимосвязанными элементами единой системы эко-

номической активности. Прекращение предпринимателем соответствующей деятельности неизбежно приводит к утрате конкурентной устойчивости бизнеса.

Практика взаимного страхования имеет длительную историческую традицию и формировалась на протяжении многих столетий. Исторические свидетельства указывают на существование форм коллективного распределения рисков еще несколько тысячелетий назад. В дальнейшем такие механизмы постепенно институционализировались и стали приобретать организационно оформленные формы.

Начиная с конца XVII века сообщества, основанные на принципах взаимного страхования, стали регистрироваться как самостоятельные страховые организации, осуществляющие деятельность в рамках определенных организационно-правовых форм. В современных условиях взаимные страховые организации функционируют во многих странах и представлены различными институциональными моделями.

Наиболее распространенными являются общества взаимного страхования и страховые кооперативы. При этом конкретные особенности их функционирования определяются национальным законодательством и особенностями регулирования страхового рынка в каждой стране. Наряду с этим существуют формы взаимных страховых организаций, характерные для отдельных государств. Так, в Великобритании значительную роль играют так называемые дружеские общества (friendly societies).

Несмотря на длительную историю развития взаимного страхования, его содержание продолжает оставаться предметом научных дискуссий. В современных российских справочных изданиях взаимное страхование обычно трактуется как соглашение между группой физических или юридических лиц о распределении возможных убытков между участниками страхового сообщества. Одновременно подчеркивается, что участники страхования в данном случае одновременно выступают членами страховой организации [8].

Нормативное закрепление данного подхода содержится в российском законодательстве. В соответствии с пунктом 1 статьи 1 Федерального закона «О взаимном страховании» (2007) взаимное страхование определяется как страхование имущественных интересов членов общества взаимного страхования на взаимной основе посредством объединения необходимых для этого средств¹.

Содержательный анализ приведенных определений позволяет рассматривать взаимное страхование как одну из форм более широкого экономического явления – страховой деятельности. В научной литературе страхование нередко характеризуется одновременно как вид экономической деятельности и как разновидность предпринимательства [9].

В большинстве российских исследований страховая деятельность описывается как совокупность действий, направленных на формирование страхового фонда и последующую компенсацию убытков застрахованным лицам при наступлении предусмотренных договором событий. Участниками страховых отношений в этом случае выступают страховые организации, общества взаимного страхования, а также структуры, формирующие фонды самострахования [10].

Следует отметить, что формирование страхового фонда является необходимым условием функционирования страховых отношений, однако не может рассматриваться как их конечная цель. Наличие такого фонда обеспечивает страховщику возможность выполнения своих обязательств перед страхователями. Кроме того, средства страхового фонда могут использоваться для реализации мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления страховых случаев или уменьшение потенциального ущерба.

Часть ресурсов страхового фонда, фактически направляемая на осуществление страховых выплат и проведение предупредительных мероприятий в соответствии с условиями страхового договора, мо-

жет рассматриваться как материальное воплощение страхового продукта. Соответственно, деятельность страховой организации на рынке связана с созданием и предложением таких продуктов страхователям.

В этом контексте взаимное и коммерческое страхование могут рассматриваться как различные способы формирования страховых продуктов. Под методом создания страховых продуктов в данном случае понимается система отношений между страхователем и страховщиком, определяющая распределение прав и обязанностей сторон, связанных с формированием и использованием страхового продукта.

Ключевым критерием различия между указанными методами выступает степень участия страхователей в управлении страховой организацией. Участие страхователей в формировании страхового продукта предполагает не только их экономическую заинтересованность, но и наличие материальной ответственности за выполнение страховых обязательств, что обуславливает их право участвовать в принятии решений по вопросам деятельности страховой организации.

При использовании метода взаимного страхования каждый страхователь одновременно является членом страховой организации. В этом качестве он получает право участвовать в общем собрании членов организации и в принятии решений, касающихся ключевых финансовых и организационных вопросов. Одновременно участники взаимной страховой организации несут солидарную субсидиарную ответственность по ее страховым обязательствам.

Иная модель характерна для коммерческого страхования. В данном случае страхователи не участвуют в управлении страховой организацией и выступают исключительно в роли покупателей страховых продуктов. Они уплачивают страховую премию страховщику, однако не несут ответственности по его страховым обязательствам.

Каждая страховая организация осуществляет свою деятельность на основе определенного способа формирования

¹ Федеральный закон «О взаимном страховании» от 29.11.2007 № 286-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

страховых продуктов. В зависимости от применяемого метода можно выделить два основных типа страховых организаций: взаимные страховые организации (ВСО) и коммерческие страховые организации (КСО)¹.

При этом следует различать понятия типа страховой организации и ее организационно-правовой формы. Страховые организации, относящиеся к одному типу, могут функционировать в различных правовых формах как субъекты предпринимательской деятельности [10]. Так, в Российской Федерации коммерческие страховые организации обычно создаются в форме акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью. В свою очередь, взаимные страховые организации в разных странах могут существовать в различных правовых формах, включая общества взаимного страхования и дружеские общества.

Коммерческое страхование представляет собой предпринимательскую деятельность, осуществляемую страховыми компаниями, которые создают и реализуют страховые продукты на рынке. В рамках такой модели страхователь выступает исключительно в роли покупателя страховой услуги. Договор страхования не предоставляет ему возможности участвовать в управлении страховой организацией, поскольку соответствующими полномочиями обладают владельцы компании.

Ответственность по выполнению страховых обязательств в данной системе полностью лежит на страховщике. Именно он принимает решения, связанные с управлением финансовыми ресурсами, организацией страховой деятельности и выполнением обязательств перед страхователями. Таким образом, предпринимательская активность реализуется владельцами страховой компании, тогда как страхователи в данном процессе не участвуют.

Принципиально иная модель характерна для взаимного страхования. Создание взаимной страховой организации, как правило, инициируется потенциальными

страхователями – физическими или юридическими лицами, заинтересованными в формировании страховой защиты для собственных имущественных интересов [11]. Для достижения этой цели они объединяют свои ресурсы и закрепляют условия взаимодействия в договорных и уставных документах.

В данной системе страховой фонд формируется за счет взносов участников страхового сообщества и является их коллективной собственностью. Ни один из участников не обладает исключительным правом распоряжения данным фондом. Одновременно все члены взаимной страховой организации имеют право участвовать в управлении фондом и принимать решения относительно направлений его использования.

Ответственность по страховым обязательствам распределяется между самой взаимной страховой организацией и ее членами. В случае недостаточности средств страхового фонда участники организации несут солидарную субсидиарную ответственность по ее обязательствам. Реализация такой ответственности осуществляется на основании положений устава взаимной страховой организации и решений общего собрания ее членов.

Наличие подобной ответственности предполагает, что страхователи должны обладать правом участвовать в принятии решений, которые могут повлиять на возникновение и масштаб финансовых обязательств. Именно поэтому ключевые вопросы деятельности взаимной страховой организации рассматриваются на общем собрании ее членов, являющемся высшим органом управления.

Фактически участники взаимной страховой организации выступают ее совладельцами, поскольку они совместно владеют ресурсами организации, участвуют в управлении ими и несут ответственность по страховым обязательствам.

В процессе своей деятельности взаимная страховая организация выполняет также функции работодателя. Она формирует рабочие места, осуществляет подбор и управление персоналом, контролирует

¹ Логвинова И.Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов. М.: Анкил, 2010.

вопросы оплаты труда, организует процессы урегулирования страховых убытков и управления страховым фондом. Кроме того, такая организация взаимодействует с налоговыми и другими государственными органами.

Помимо основной страховой деятельности взаимные страховые организации могут участвовать в реализации различных экономических проектов. В ряде случаев они владеют объектами недвижимости или специализированными предприятиями, предоставляющими услуги застрахованным лицам. Например, при осуществлении медицинского страхования или страхования ухода за пожилыми людьми такие организации могут создавать медицинские учреждения или специализированные центры обслуживания.

На страховом рынке взаимные и коммерческие страховые организации могут одновременно выступать как конкуренты и как партнеры. Конкуренция в данном случае представляет собой систему профессионального взаимодействия участников рынка, включающую элементы соперничества и сотрудничества [4]. Практика показывает, что взаимные страховые организации нередко передают часть рисков в перестрахование коммерческим страховым компаниям.

Несмотря на то что взаимные страховые организации традиционно относят к некоммерческим структурам, их деятельность также предполагает получение финансового результата. Прибыль не является основной целью их функционирования и не распределяется между участниками в виде дивидендов. Однако наличие прибыли играет важную роль в обеспечении устойчивости организации и достижении ее уставных целей.

5. Заключение

Проведенное исследование позволяет уточнить экономическое содержание взаимного страхования и определить его место в системе страховых отношений современного страхового рынка. Анализ существующих подходов к определению предпринимательской деятельности, а также рассмотрение функциональных особеннос-

тей страховых организаций показали, что взаимное страхование может быть интерпретировано как особая форма предпринимательской деятельности, связанной с созданием страховых продуктов и организацией страховой защиты участников страховых отношений.

Рассмотрение страховой деятельности через призму методов создания страховых продуктов позволило выделить два основных типа страховых организаций: коммерческие страховые организации и взаимные страховые организации. При этом ключевым критерием различия между ними выступает степень участия страхователей в управлении страховой организацией и характер их ответственности по страховым обязательствам. В рамках коммерческого страхования предпринимательская деятельность осуществляется владельцами страховой организации, тогда как страхователи выступают исключительно в роли покупателей страховых продуктов. В системе взаимного страхования страхователи одновременно являются членами страховой организации и участвуют в управлении ее деятельностью, а также несут ответственность по страховым обязательствам.

Проведенный анализ показывает, что взаимные страховые организации выполняют функции, характерные для субъектов предпринимательства. Они формируют страховые фонды, создают страховые продукты, участвуют в конкурентных отношениях на страховом рынке, формируют рабочие места и взаимодействуют с государственными институтами и другими участниками экономических отношений. Таким образом, деятельность взаимных страховых организаций обладает всеми основными признаками предпринимательской деятельности, несмотря на то что получение прибыли не является основной целью их функционирования.

Полученные результаты позволяют рассматривать взаимное страхование как специфическую форму организации предпринимательской деятельности на страховом рынке, направленную на защиту имущественных интересов членов взаимных

страховых организаций. Такая интерпретация взаимного страхования имеет важное значение для понимания его экономической природы и институционального положения в системе страховых отношений.

Признание предпринимательского характера взаимного страхования может способствовать формированию более эффективных подходов к законодательному регулированию данной формы страховой деятельности. Развитие нормативной базы, учитывающей институциональные особенности взаимных страховых организаций и их роль на страховом рынке, способно создать дополнительные условия для расширения сектора взаимного страхования и повышения устойчивости страхового рынка Российской Федерации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рубин Ю.Б. Актуальные вопросы профессиональной стандартизации в системе российского предпринимательства. *Современная конкуренция*. 2025;19(3):5-29. doi:10.37791/2687-0657-19-3-5-29.

2. Омаров Э.З. Предпринимательские функции в контексте подготовки профессиональных предпринимателей. *Современная конкуренция*. 2025;19(1):78-90. doi:10.37791/2687-0657-2025-19-1-78-90.

3. Baron M., Makhman G. Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*. 2003;18(1):41-60.

4. Рубин Ю.Б. Конкурентная проблематика в теории стартапов и в содержании обучения начинающих предпринимателей. *Современная конкуренция*. 2024;18(4):45-64. doi:10.37791/2687-0657-2024-18-4-45-64.

5. Man T.W.Y., Lau T., Snape E. Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*. 2008;21(3):257-276. doi:10.1080/08276331.2008.10593424.

6. Kuratko D.F., Morris M.H. Corporate entrepreneurship: A critical challenge for educators and researchers. *Entrepreneurship*

Education and Pedagogy. 2018;1(1):42-60. doi:10.1177/2515127417737291.

7. Robles L., Zárraga-Rodríguez M. Key competencies for entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*. 2015;23:828-832.

8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М. 2021.

9. Юлдашев Р.Т. Очерки теории страхования: ретроспективный анализ развития. Москва: Анкил. 2009.

10. Логвинова И.Л. Взаимное страхование: организационно-правовые формы страховщиков. Архипов А.П., Базанов А.Н. и др.; Белозеров А.С., Кузнецова Н.П., ред. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы. Москва: Проспект. 2017:153-170.

11. Odierno H.S. Faith-based risk-sharing structures. Gonulal S.O., ed. *Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to Managing Risks*. Washington, DC: The World Bank. 2013:53-66.

Об авторах:

Логвинова Ирина Львовна, д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник Финансового университета при Правительстве РФ, заведующий кафедрой страхования Университета «Синергия», г. Москва, Россия, AuthorID: 369561, ScopusID: 57207890426.

ORCID: 0000-0002-1196-787X.

E-mail: logir1@yandex.ru.

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, чл.-корр. РАО, заведующий кафедрой предпринимательства и конкуренции, научный руководитель Университета «Синергия», г. Москва, Россия, AuthorID: 492935, ScopusID: 57207888477.

ORCID 0000-0002-1983-3526.

E-mail: logir1@yandex.ru.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Rubin Yu.B. Current issues of professional standardization in the system of Russian entrepreneurship. *Modern Competition*.

2025;19(3):5-29. doi:10.37791/2687-0657-19-3-5-29.

2. Omarov E.Z. Entrepreneurial functions in the context of training professional entrepreneurs. *Modern Competition*. 2025; 19(1):78-90. doi:10.37791/2687-0657-2025-19-1-78-90.

3. Baron M., Makhman G. Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*. 2003;18(1): 41-60.

4. Rubin Y.B. Competitive issues in startup theory and in the content of training novice entrepreneurs. *Modern Competition*. 2024;18(4):45-64. doi:10.37791/2687-0657-2024-18-4-45-64.

5. Man T.W.Y., Lau T., Snape E. Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*. 2008;21(3):257-276. doi:10.1080/08276331.2008.10593424.

6. Kuratko D.F., Morris M.H. Corporate entrepreneurship: A critical challenge for educators and researchers. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*. 2018;1(1):42-60. doi:10.1177/2515127417737291.

7. Robles L., Zárraga-Rodríguez M. Key competencies for entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*. 2015;23: 828-832.

8. Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B. *Modern Economic Dictionary*. Moscow: INFRA-M. 2021.

9. Yuldashev R.T. *Essays on the Theory of Insurance: A Retrospective Analysis of Development*. Moscow: Ankil. 2009.

10. Logvinova I.L. *Mutual insurance: Organizational and legal forms of insurers*. Arkhipov A.P., Bazanov A.N., et al.; Belozеров A.S., Kuznetsova N.P., eds. *Insurance and Risk Management: Problems and Prospects*. Moscow: Prospekt. 2017:153-170.

11. Odierno H.S. Faith-based risk-sharing structures. Gonulal S.O., ed. *Takaful and Mutual Insurance: Alternative Approaches to Managing Risks*. Washington, DC: The World Bank. 2013:53-66.

About the Authors:

Irina L. Logvinova, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Leading Researcher at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Head of the Insurance Department at Synergy University, Moscow, Russia, AuthorID: 369561, ScopusID: 57207890426.

ORCID: 0000-0002-1196-787X.

E-mail: logir1@yandex.ru.

Yuri B. Rubin, Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresponding Member of the Russian Academy of Education (RAE), Head of the Department of Entrepreneurship and Competition, Academic Supervisor of Synergy University, Moscow, Russia, AuthorID: 492935, ScopusID: 57207888477.

ORCID: 0000-0002-1983-3526.

E-mail: logir1@yandex.ru.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ: ДОВЕРИЕ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Хачатурян Н.Р.^a, Костоглодов Д.Д.^b,
Родионова Н.Д.^c, Карими А.М.^{d*}
^{a,b,c,d} РГЭУ (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация

Введение. Стремительное развитие цифровых технологий трансформирует фармацевтическую розницу, смещая акценты маркетинговых стратегий от транзакционной модели, основанной на скидках и стимулировании сбыта, к модели цифрового доверия, где ключевую роль играют прозрачность, безопасность и образовательные коммуникации. Целью исследования является выявление факторов формирования модели цифрового доверия в фармацевтическом секторе. Актуальность исследования обусловлена концептуализацией трансформационных процессов цифрового маркетинга в розничной торговле фармацевтической продукцией с акцентом на переход от транзакционной модели к модели цифрового доверия. Новизна исследования заключается в том, что в отличие от существующих работ, где цифровой маркетинг анализируется преимущественно с позиции каналов продаж и технологических решений, здесь доверие рассматривается как центральный элемент модели маркетинга, опосредующий связь между технологиями, коммуникациями и потребительским поведением.

¹ * Corresponding authors:

E-mail addresses: narinehachaturyan@mail.ru
(N.R. Khachaturian), d.d.kostoglodov@yandex.ru
(D.D. Kostoglodov), ndrodionova@mail.ru
(N.D. Rodionova), akim.karimi@mail.ru
(A.M. Karimi)

Материалы и методы. Исследование опиралось на систематический обзор научных публикаций российских и зарубежных авторов, анализ статистических и маркетинговых данных, а также контент-анализ отзывов пользователей онлайн-аптек. Теоретико-методический базис представлен концепцией доверия в цифровой экономике, моделями омниканального маркетинга и его влияния на поведение потребителей.

Результаты. Исследование зафиксировало значительные преобразования в архитектуре и динамике цифрового маркетинга в сфере розничной торговли фармацевтическими товарами. Установлено сокращение доли транзакционных каналов с 45% до 28–30% и рост значимости цифровых каналов доверительного типа до 50–55%. Основными предикторами доверия выступают регуляторные гарантии, качество интерфейса и репутация. Российские данные показывают рост аудитории онлайн-аптек на 42%, снижение среднего чека на 23% и возрастание ценовой чувствительности, что указывает на локальные особенности.

Обсуждение и заключение. Интерпретация результатов показала, что доверие становится медиатором между цифровыми сервисами и поведением потребителей, определяя их намерение совершить покупку и лояльность. Российский контекст выделяется высокой ролью врачей, экспертов, неоднородностью по возрастным группам и нормативными рамками. Ограничениями исследования являются быстрые изменения цифровой среды и преобладание самоотчетных данных. Практическая значимость работы заключается в обосновании необходимости интеграции элементов цифрового доверия (безопасность, образовательный контент, экспертные коммуникации, качественный UX) в маркетинговые стратегии фармацевтической розницы.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, онлайн-аптека, транзакционная модель, цифровое доверие, омниканальность, поведение потребителей, цифровизация здравоохранения.

Для цитирования: Хачатурян Н.Р., Костоглодов Д.Д., Родионова Н.Д., Карими А.М. Трансформация моделей цифрового маркетинга в фармацевтическом секторе: доверие как новая парадигма взаимодействия. *Финансовые исследования*. 2025;26(4):116-125. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.008.

Research Article

TRANSFORMING DIGITAL MARKETING MODELS IN THE PHARMACEUTICAL SECTOR: TRUST AS A NEW PARADIGM OF INTERACTION

N.R. Khachaturian^a, D.D. Kostoglodov^b,
N.D. Rodionova^c, A.M. Karimi^{d*}

^{a,b,c,d} Rostov State University of Economics
(RINH), Rostov-on-Don, Russia

Abstract

Introduction. The rapid development of digital technologies is transforming pharmaceutical retail, shifting the focus of marketing strategies from a transactional model based on discounts and sales promotion to a digital trust model where transparency, security and educational communications play a key role. The relevance of the research is due to the conceptualization of the transformational processes of digital marketing in the pharmaceutical retail trade, with an emphasis on the transition from a transactional model to a digital trust model. The novelty of the research lies in the fact that, unlike existing works where digital marketing is analyzed primarily from the perspective of sales channels and technological solutions, trust is considered here as a central element of the marketing model mediating the relationship between technology, communications and consumer behavior.

Materials and Methods. The study was based on a systematic review of scientific publications by Russian and foreign researchers, analysis of statistical and marketing data, as well as content analysis of user reviews of online pharmacies. The theoretical and methodological basis is presented by the concept of trust in the digital

economy, models of omnichannel marketing and its impact on consumer behavior.

Results. A reduction in the share of transactional channels from 45% to 28–30% and an increase in the importance of trust-based digital channels to 50–55% have been established. The main predictors of trust are regulatory guarantees, quality of service, and reputation. Russian data shows a 42% increase in the audience of online pharmacies, a 23% decrease in the average receipt, and an increase in price sensitivity, indicating local features.

Discussion and Conclusion. The study documented significant transformations in the architecture and dynamics of digital marketing in the pharmaceutical retail sector. Interpretation of the results showed that trust becomes a mediator between digital services and consumer behavior, determining their purchase intention and loyalty. The Russian context is characterized by the high role of doctors, experts, heterogeneity by age groups and regulatory restrictions. The limitations of the study are the rapid changes in the digital environment and the predominance of self-reporting data. The practical significance of the work lies in substantiating the need to integrate elements of digital trust (security, educational content, expert communications, high-quality UX) into pharmaceutical retail marketing strategies.

Keywords: digital marketing, pharmaceutical retail, online pharmacy, transactional model, digital trust, omnichannel, consumer behavior, digitalization of healthcare.

For citation: N.R. Khachaturian, D.D. Kostoglodov, N.D. Rodionova, A.M. Karimi Transforming Digital Marketing Models in the Pharmaceutical Sector: Trust as a New Paradigm of Interaction. *Financial Research*. 2025;26(4): 116-125. doi:10.54220/finis.1991-0525.2025.89.4.008.

1. Введение

Современное развитие фармацевтической розницы происходит в условиях глубокой цифровой трансформации, обусловленной как технологическими преобразованиями, так и изменениями поведе-

ния потребителей. Если еще десятилетие назад маркетинговые стратегии аптечных сетей были преимущественно транзакционными, ориентированными на стимулирование сбыта через ценовые скидки, программы лояльности и офлайн-рекламу, то сегодня цифровизация создает предпосылки для формирования качественно иной модели взаимодействия с потребителем – модели цифрового доверия. Это доверие, в отличие от классического доверия к фармацевту в офлайн-аптеке, основывается на восприятии цифровых сервисов как надежных, прозрачных, безопасных и компетентных источников информации о товарах.

Проблема доверия в цифровом маркетинге фармацевтической продукции приобретает особую актуальность по нескольким причинам. Значимость онлайн-каналов стремительно растет: по данным аналитического отчета Dataisight, уже в 2021 году рынок онлайн-аптек в России демонстрировал прирост более чем на 40% в год [1]. Потребители стали значительно более чувствительными к рискам, связанным с качеством лекарственных препаратов, безопасностью транзакций и защитой персональных данных. Конкуренция в цифровой среде мотивирует компании искать новые механизмы удержания и вовлечения клиентов, которые выходят за пределы традиционной транзакционной модели.

Зарубежные исследования последних лет показывают, что доверие является центральным медиатором между функциональными характеристиками цифровых платформ и намерением совершить покупку, а восприятие безопасности и прозрачности напрямую влияет на лояльность к онлайн-аптекам [2].

Исследования отечественных ученых, в частности К.Ю. Тавберидзе [3], Е.В. Каронского [4], также указывают на то, что цифровые инструменты становятся не просто каналами продаж, а средством образовательного взаимодействия с клиентами и инструментом повышения удовлетворенности потребителей.

Таким образом, переход от транзакционной модели к модели цифрового до-

верия является ключевым направлением трансформации фармацевтической розницы. Однако в научной литературе недостаточно проработаны именно концептуальные аспекты этой трансформации: остается нерешенным вопрос о том, как именно структурировать доверие как элемент маркетинговой модели, какие факторы его формируют и каким образом они влияют на поведение потребителей в условиях цифровизации.

2. Материалы и методы

Методологическая основа исследования формировалась с учетом комплексного характера изучаемого феномена – трансформации цифрового маркетинга в фармацевтической рознице. Так как в рамках статьи необходимо было уточнить как структурные элементы перехода от транзакционной модели к модели цифрового доверия, так и специфику их проявления на российском и зарубежном рынках, была применена комбинация количественных и качественных методов, а также анализ вторичных данных. Исследование строилось поэтапно и включало три ключевых блока. Аналитический обзор литературы позволил систематизировать научные публикации российских и зарубежных авторов за период 2021–2025 годов. Особое внимание было уделено научным работам, посвященным концептуализации цифрового маркетинга, доверию в онлайн-среде и специфике фармацевтической розницы. Эмпирический анализ статистических и маркетинговых данных позволил сопоставить количественные показатели роста аудитории, среднего чека, частоты покупок и уровня удовлетворенности клиентов. Качественное исследование восприятия доверия предполагало проведение контент-анализа отзывов пользователей на цифровых платформах онлайн-аптек («ЕАПТЕКА», Apteka.ru и т.д.). Анализ позволил выявить ключевые факторы формирования доверия: удобство интерфейса, прозрачность условий доставки и возврата, достоверность информации о препаратах, наличие консультационной поддержки.

Теоретико-методический базис представлен концепцией доверия в цифровой экономике, моделями омниканального

маркетинга и его влияния на поведение потребителей, а также исследованиями российских ученых, посвященных цифровизации фармацевтического маркетинга и образовательной функции цифровых коммуникаций.

3. Результаты

Теоретико-концептуальный анализ трансформационных процессов цифрового маркетинга в розничной торговле фармацевтической продукцией позволил выявить ключевые векторы изменений и обосновать их влияние на развитие отрасли. Результаты структурированы по основным направлениям трансформации, при этом уделено внимание как международному, так и российскому опыту, что обеспечивает полноту картины и релевантность выводов.

Наиболее заметным является сокращение доли транзакционных инструментов, включающих рекламу, стимулирующие акции и ценовые скидки: в течение последних трёх-четырёх лет их удельный вес снизился с 45% до 28–30%. Одновременно фиксируется стремительный рост использования цифровых каналов, ориентированных на поддержание долгосрочного взаимодействия с клиентом и формирование доверительных отношений. К ним относятся контент-маркетинг, социальные медиа, мобильные сервисы и образовательные онлайн-платформы, совокупная доля которых увеличилась с 20% до 50–55%.

Современные фармацевтические онлайн-платформы постепенно трансформируются в многофункциональные экосистемы, совмещающие доставку, дистанционные консультации специалистов, уведомления о необходимости повторного заказа и сервисы отслеживания. Согласно исследованию *Impact of Digital Adoption on Consumer Trust and Risk Perceptions (2025)*, решающими детерминантами готовности пользователей прибегать к цифровым сервисам аптек выступают факторы самоэффективности (*self-efficacy*) и воспринимаемого доверия (*perceived trust*) [5].

В блоке, посвящённом анализу предикторов доверия, установлено, что клю-

чевое значение для потребителей имеют три аспекта:

- наличие регуляторных гарантий (лицензирование и прозрачность процедур);
- качественный веб-дизайн (эргономичность, навигационная простота, информативность интерфейса);
- репутация компании-продавца.

Указанные положения подтверждаются в работе Kohli A. «Consumer Trust in Online Pharmacies: A Behavioral Analysis» [6]. Исследование, проведенное Ersöz S., Nissen A., Schütte R., продемонстрировало, что эмоциональные реакции покупателей, включая тревожность при дистанционном заказе медикаментов, напрямую влияют на восприятие риска. Высокий уровень доверия способен статистически значимо уменьшить ощущение угрозы [7]. Одновременно в отчете *U.S. Pharmacy Study 2024* выявлен парадокс: несмотря на положительные оценки качества коммуникаций, лишь 51% клиентов склонны рассматривать фармацевта как полностью надёжного партнёра в процессе взаимодействия. Этот разрыв между эффективностью общения и восприятием доверия акцентирует необходимость дополнительных инструментов укрепления репутации аптекных сетей [8].

Согласно последним исследованиям синхронизация офлайн- и онлайн-каналов повышает удовлетворённость покупателей и усиливает их лояльность. Там, где взаимодействие инициируется цифровым инструментом (сайт, чат-бот) и завершается офлайн-визитом, индекс доверия на 15–20% выше по сравнению с разрозненной моделью коммуникаций [9].

Значимым условием роста доверия выступает развитие цифровой грамотности населения и внедрение систем защиты данных. Образовательные инициативы и визуальные индикаторы безопасности (сертификаты, SSL-значки) способны повысить уровень доверия в среднем на 0,36 пункта по пятибалльной шкале [5]. Однако примерно треть пользователей продолжает выражать опасения по поводу риска контрафактной продукции, неполно-

ты информации и отсутствия очной консультации, что подтверждается данными исследования «Risk, Trust, and Emotion in Online Pharmacy Medication» [7].

Выявлена устойчивая зависимость между доверием и намерением совершить покупку. Так, по данным Consumer Trust in Online Pharmacies: Behavioral Analysis, доверие объясняет порядка 45–50% дисперсии в готовности совершить онлайн-заказ [6]. В отчёте U.S. Pharmacy Study 2024 зафиксировано повышение удовлетворённости клиентов цифровых аптек на 6 пунктов по 1000-балльной шкале, что коррелировало с улучшением интерфейсов заказов и доставок, а также большей прозрачностью страховых условий.

У аптечных сетей, переходящих на омниканальную модель, отмечены весомые бизнес-результаты: рост удержания клиентов, увеличение среднего чека на 8–10% и повышение повторных продаж на 12–18% относительно традиционных форматов. Дополнительно цифровые платформы фиксируют увеличение трафика через мобильные приложения и веб-каналы до 35–40% за два года, тогда как офлайн-аптеки ежегодно теряют 5–10% объёма продаж безрецептурных средств. Отчасти данные потери компенсируются расширением спектра дополнительных услуг – от консультаций до wellness-сервисов [10].

Несмотря на положительную динамику, трансформация сопровождается ограничениями. Ключевыми барьерами остаются правовые рамки: в ряде стран онлайн-реализация рецептурных препаратов и дистанционные консультации строго регламентированы или запрещены. Существенные препятствия формируют и технические факторы: интеграция систем, обеспечение защиты персональных данных и надёжность логистики. Примерно 25–30% пользователей сообщают о задержках или ошибках при доставке, что снижает уровень доверия [10].

К потребительским ограничениям относятся недостаточная цифровая грамотность, опасения по поводу мошенничества и низкая готовность к использованию

инновационных каналов, особенно у возрастных групп старше 50 лет. Исследования показывают, что у представителей этой категории эмоциональный дискомфорт при онлайн-заказе медикаментов выражен значительно сильнее.

Говоря о специфике российского рынка, можно выделить следующее. Цифровые коммуникации в фармацевтическом маркетинге в России становятся не только каналом продаж, но и инструментом образовательного взаимодействия с потребителями, направленного на формирование доверия [3]. Е.В. Каронский отмечает, что компании, активно внедряющие цифровые решения, такие как веб-порталы, приложения, клиентские чаты, демонстрируют более высокий уровень удовлетворенности и лояльности клиентов, несмотря на существующие законодательные ограничения [4]. По данным «Сбер ЕАПТЕКА», в 2021 году аудитория онлайн-аптек в России выросла на 42%, количество покупок увеличилось на 54%, а число покупателей – на 42%, при этом средний чек снизился на 23%, что может отражать как изменение структуры спроса, так и усиление ценовой чувствительности [11]. При росте сегмента онлайн-аптек в России ключевыми ожиданиями потребителей являются удобство заказа, надёжность доставки и возможность получения консультаций [1]. В исследовании Роскачества, проведенном Центром цифровой экспертизы, лучшие результаты среди 28 мобильных приложений онлайн-аптек показали «Ютека», «ЕАПТЕКА», Apteka.ru, «Аптека 36,6» и «Здравсити», при этом главными критериями оценки выступили удобство интерфейса, качество информации о препаратах, прозрачность условий доставки и возврата [12].

Таким образом, цифровой маркетинг в фармацевтической продукции находится в стадии качественной трансформации: с одной стороны, фиксируется сокращение доли транзакционных каналов и рост доверительных форматов, с другой стороны, сохраняются барьеры, связанные с нормативными ограничениями, техническими трудностями и особенностями потребительского поведения. Главным вкладом

исследования стало количественное подтверждение того, что элементы доверия, такие как прозрачность процессов, регуляторные гарантии и эргономичность цифрового интерфейса, напрямую снижают восприятие риска и формируют основу современной модели цифрового маркетинга в фармацевтике. При этом установлено, что цифровизация не всегда ведёт к росту доверия: каналы без качественной архитектуры и инструментов защиты данных сохраняют транзакционный характер даже при значительном охвате аудитории. Дополнительно зафиксирован феномен оптимального восприятия риска: формирование доверия требует не полной нейтрализации риска, а достижения уровня, при котором потребитель воспринимает его как управляемый и компенсируемый преимуществами цифрового взаимодействия. Российские исследования подтверждают глобальные тенденции и одновременно демонстрируют локальные особенности, такие как ценовая чувствительность, акцент на образовательный контент и решающая роль интерфейса и логистики в формировании доверия.

4. Обсуждение и заключение

Проведенное исследование подтвердило, что трансформационные процессы цифрового маркетинга в розничной торговле действительно развиваются в направлении модели цифрового доверия, отходя от классической транзакционной ориентации. Если транзакционная модель фокусировалась главным образом на ценах, скидках и массе операций, то результаты показывают, что доверие, безопасность, регулирование, качество интерфейса и образовательный контент становятся ключевыми компонентами, определяющими успех цифровых каналов.

Трансформация происходит через набор факторов, а именно: регуляторные гарантии, качество цифровой инфраструктуры, эмоциональные аспекты, мультиканальность и цифровую грамотность. Эти факторы опосредуют связь между маркетинговыми коммуникациями и поведением потребителей: намерением совершить по-

купку, удержанием, повторными продажами и лояльностью бренда.

Постепенно снижается доверие к традиционной рекламе и все больше растет роль экспертов и врачей. Российские опросы демонстрируют, что только порядка 5% россиян доверяют рекламе лекарств напрямую, а доверие значительно выше, если реклама подкреплена экспертными оценками, статистикой или участием врачей и ученых [13]. Это говорит о том, что транзакционные методы рекламной стимуляции (яркие акции, скидки и т.д.) все менее эффективны, если не включают элементы доверия, авторитета и прозрачности.

В современных исследованиях выявляются надежные зависимости формирования доверительных факторов от возрастной группы респондентов. На этой основе Babaskin D.V., Adzieva L.A., Litvinova T.M., Babaskina L.I., Glazkova I.U., Savinova O.V. делают вывод, что универсальные цифровые решения не работают одинаково для всех сегментов и что маркетинговые стратегии, ориентированные на доверие, должны быть адаптированы к демографии [14].

Российские данные обнаруживают, что как количество покупок, так и аудитория растут быстрее, чем размер каждого заказа. Это может означать, что многие новые пользователи либо совершают небольшие заказы, либо выбирают более дешевые продукты. Одновременно высоким барьером остается чувствительность к цене, даже если пользователь доверяет сервису [15].

Результаты нашего исследования согласуются с основными выводами зарубежной литературы. Например, что доверие является медиатором между функциональными аспектами цифрового канала и намерением совершить покупку. Однако российские данные добавляют специфические контексты, такие как законодательные особенности, культурные ожидания, конечная чувствительность к цене.

Также отличительной чертой является то, что российские исследования показывают, что реклама, основанная на рекомендациях врачей или экспертов, пользуется значительно большим доверием, чем

стандартная коммерческая реклама. Это усиливает аргумент в пользу того, что доверие нельзя просто «добавить» с помощью цифровизации, поскольку оно требует авторитета, прозрачности, а часто и внешней верификации.

Несмотря на указанные подтверждения и эмпирические данные, исследование имеет ряд ограничений, которые важно учитывать. В первую очередь ограничением является выборка исследования, т.к. большинство российских эмпирических исследований охватывают крупные города или европейскую часть России, поэтому результаты могут не быть полностью репрезентативными для регионов Сибири, Дальнего Востока, менее урбанизированных территорий, где инфраструктура, доступ к сети, логистика и доверие могут отличаться.

Значительная часть информации базируется на восприятии, самооценках, намерениях, а не на поведенческих данных. Это может вести к переоценке положительного влияния доверительных факторов, так как намерение не всегда превращается в действие.

Цифровая среда, законодательство, технологическая база изменяются быстро, поэтому некоторые данные могут устаревать, особенно показатели интерфейсов, мобильных приложений, качества сервиса, ожидания клиентов. Исследования, проведенные в 2021–2022 гг., могут уже не в полной мере соответствовать положению дел в 2025 году.

Также нельзя не отметить экономическую нестабильность, инфляцию, снижение доходов у части населения, что может усиливать чувствительность к цене и подрывать доверие, особенно в сегменте ОТС-товаров и продукции, отличной от жизненно необходимых лекарств. Модель цифрового доверия может работать хорошо для тех, кто имеет ресурсы, но менее эффективно для тех, кто ограничен в средствах.

Законодательство о дистанционной продаже лекарств, медицинских консультациях, защите персональных данных и контроле качества различается по регио-

нам и по специализациям. Некоторые важнейшие элементы цифрового доверия зависят от регулирования и могут быть реализованы формально, не с должной реальной степенью контроля.

Исходя из результатов исследования можно предложить следующие интерпретации и практические рекомендации. Аптечные сети и онлайн-фармацевты сегодня должны уделять особое внимание инвестициям в UX/UI, безопасность данных, а также наличию отзывов, маркировке и сертификации. На сегодняшний день это становится не «опцией», а элементом маркетинговой стратегии, т.к. транзакционные стимулы переформируются в доверие, прозрачность лицензирование, экспертные коммуникации и т.д.

Маркетинговые стратегии должны быть сегментированы по возрасту, региону и уровню цифровой грамотности. Существует разрыв между цифровой грамотностью разных поколений, и успешная маркетинговая стратегия не может строиться без учета данного обстоятельства.

Важно развивать образовательный контент, объясняющий процедуры, гарантирующий безопасность, рассказывающий о происхождении препаратов, технологических стандартах. Важнейшим инструментом продажи становится убеждение клиента через образовательное направление.

Мультиканальность сегодня выступает не просто трендом, а необходимым условием привлечения клиентов. От онлайн-консультации клиент может перейти к покупке, т.к. это усиливает его доверие и вовлечение. Таким образом, фармацевтические компании должны не просто рассматривать онлайн-и офлайн-каналы, а интегрировать их.

Дальнейшие исследования в данном направлении должны основываться на получении поведенческих данных для уточнения влияния доверительных факторов на реальные покупательские действия, расширении географического охвата, исследовании долгосрочной устойчивости доверия и экспериментальных исследованиях, включающих вмешательство с последующей оценкой изменения доверия и поведения.

Таким образом, можно утверждать, что концепция цифрового маркетинга в фармацевтической рознице должна сместиться к модели, в которой доверие – ключевой актив и связующее звено между технологиями, маркетингом и поведением потребителя. Без последовательного и целостного развития доверительных элементов маркетинговая трансформация окажется поверхностной и малоэффективной. Для практиков и исследователей важно не просто констатировать движение в сторону цифрового доверия, а активно формировать архитектуру, в которой доверие встроено в каждую стадию цифрового взаимодействия с клиентом.

СПИСОК

ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рынок интернет-аптек 2021 H1. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Pharma_2021H1_Public.pdf?utm_source (дата обращения: 01.09.2025).
2. Limbu Y.B., Huhmann B.A. What influences consumers' online medication purchase intentions and behavior? A scoping review. *Front Pharmacol.* 2024;15:1356059. doi:10.3389/fphar.2024.1356059. PMID: 384 14739; PMCID: PMC10896895.
3. Тавберидзе К.Ю. Цифровой маркетинг в сфере здравоохранения. *Общественное здоровье и здравоохранение.* 2023;(2):18-26. doi:10.56685/18120555_2023_77_2_18.
4. Каронский Е.В. Особенности маркетинга фармацевтических компаний в условиях цифровизации. *Московский экономический журнал.* 2023;(3):354-363. doi:10.55186/2413046X_2023_8_3_109.
5. Zaman S., Mateen M., Alam S.H. Impact of Digital Adoption on Consumer Trust and Risk Perceptions. *The Regional Tribune.* 2025;4(1):150-172.
6. Kohli A. Consumer Trust in Online Pharmacies: A Behavioral Analysis. *International Journal for Research in Management & Pharmacy.* 2025;14(2):34-41. doi:10.63345/ijrmp.v14.i2.5.
7. Ersöz S., Nissen A., Schütte R. Risk, Trust, and Emotion in Online Pharmacy Medication Purchases: Multimethod Approach Incorporating Customer Self-Reports, Facial Expressions, and Neural Activation. *JMIR Form Res.* 2023;7:e48850. doi:10.2196/48850. PMID: 38145483; PMCID: 10775049.
8. Effler G. As Mail Order Pharmacies Continue to Climb in Customer Satisfaction, Chain Drug Stores Fall Behind, J.D. Power Finds. *U.S. Pharmacy Study.* 2024. URL: <https://www.jdpower.com/business/press-releases/2024-us-pharmacy-study?utm> (дата обращения: 01.09.2025).
9. Wick A., Koczian B., Králiková K. Optimizing Retail Pharmacy Success: The Role of Multichannel Marketing Strategies. *Adm Sci.* 2024;14:210. doi:10.3390/admsci 14090210.
10. Almeman A. The digital transformation in pharmacy: embracing online platforms and the cosmeceutical paradigm shift. *Health Popul Nutr.* 2024;43(1):60. doi:10.1186/s410 43-024-00550-2. PMID: 38720390; PMCID: PMC11080122.
11. За год аудитория онлайн-аптек выросла на 42%. URL: <https://sberbusiness.live/news/za-god-auditoriiia-onlain-aptek-vyros-la-na-42> (дата обращения: 01.09.2025).
12. Роскачество. Центр цифровой экспертизы Роскачества. Рейтинг лучших онлайн-аптек России. URL: https://rskrf.ru/ratings/tekhnika-i-elektronika/mobilnye-prilo-zheniya/onlayn-apteki/?utm_source (дата обращения: 05.09.2025).
13. Только 5% россиян при выборе лекарств доверяют рекламе. URL: https://www.sostav.ru/publication/tolko-5-r ossiyan-pri-vybore-lekarstv-doverayut-rekl ame-75239.html?utm_ (дата обращения: 01.09.2025).
14. Babaskin D.V., Adzieva L.A., Litvinova T.M., Babaskina L.I., Glazkova I.U., Savinova O.V. Factors Shaping Consumer Trust in the Remote Purchase of Over-the-Counter Medicines. *Research Journal of Pharmacy and Technology.* 2025;18(5):2363-2370. doi:10.52711/0974-360X.2025.00338.
15. Lobuteva L., Lobuteva A., Zakharova O., et al. The modern Russian pharmaceutical market: consumer attitudes towards distance retailing of medicines. *BMC Health Serv Res.* 2022;22:582. doi:10.1186/s12913-022-07991-7.

Об авторах:

Хачатурян Наринэ Рафиковна, к.э.н., доцент кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0001-6974-7100.

E-mail: narinehachaturyan@mail.ru.

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич, д.э.н., профессор кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0001-8523-6466.

E-mail: d.d.kostoglodov@yandex.ru.

Родионова Наталья Дмитриевна, д.э.н., профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0000-0002-4980-8356.

E-mail: ndrodionova@mail.ru.

Карими Аким Махбубола, аспирант кафедры маркетинга и рекламы ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, Россия.

ORCID: 0009-0001-1013-5676.

E-mail: akim.karimi@mail.ru.

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

REFERENCES

1. Online Pharmacy Market 2021 H1. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Pharma_2021H1_Public.pdf?utm_source (Accessed: 01.09.2025).
2. Limbu Y.B., Huhmann B.A. What influences consumers' online medication purchase intentions and behavior? A scoping review. *Front Pharmacol.* 2024;15:1356059. doi:10.3389/fphar.2024.1356059. PMID: 384 14739; PMCID: PMC10896895.
3. Tavberidze K.Yu. Digital marketing in healthcare. *Public Health and Healthcare.* 2023;(2):18-26. doi:10.56685/18120555_20 23_77_2_18.
4. Karonsky E.V. Features of pharmaceutical companies' marketing in the context of digitalization. *Moscow Economic Journal.* 2023;(3):354-363. doi:10.55186/2413046X_2023_8_3_109.
5. Zaman S., Mateen M., Alam S.H. Impact of Digital Adoption on Consumer Trust and Risk Perceptions. *The Regional Tribune.* 2025;4(1):150-172.
6. Kohli A. Consumer Trust in Online Pharmacies: A Behavioral Analysis. *International Journal for Research in Management & Pharmacy.* 2025;14(2):34-41. doi:10.63345/ijrmp.v14.i2.5.
7. Ersöz S., Nissen A., Schütte R. Risk, Trust, and Emotion in Online Pharmacy Medication Purchases: Multimethod Approach Incorporating Customer Self-Reports, Facial Expressions, and Neural Activation. *JMIR Form Res.* 2023;7:e48850. doi:10.2196/48850. PMID: 38145483; PMCID: 10775049.
8. Effler G. As Mail Order Pharmacies Continue to Climb in Customer Satisfaction, Chain Drug Stores Fall Behind, J.D. Power Finds. *U.S. Pharmacy Study.* 2024. URL: <https://www.jdpower.com/business/press-releases/2024-us-pharmacy-study?utm> (Accessed: 01.09.2025).
9. Wick A., Koczian B., Králiková K. Optimizing Retail Pharmacy Success: The Role of Multichannel Marketing Strategies. *Adm Sci.* 2024;14:210. doi:10.33 90/admsci14090210.
10. Almeman A. The digital transformation in pharmacy: embracing online platforms and the cosmeceutical paradigm shift. *Health Popul Nutr.* 2024;43(1):60. doi:10.1186/s410 43-024-00550-2. PMID: 38720390; PMCID: PMC11080122.
11. The Audience of Online Pharmacies Increased by 42% in a Year. URL: <https://sberbusiness.live/news/za-god-auditoriia-onlain-a-ptek-vyroslo-na-42> (Accessed: 01.09.2025).
12. Roskachestvo Digital Expertise Center. Ranking of the Best Online Pharmacies in Russia. URL: https://rskrf.ru/ratings/tekh nika-i-elektronika/mobilnye-prilozheniya/on layn-apteki/?utm_source (Accessed: 05.09.2025).
13. Only 5% of Russians Trust Advertising When Choosing Medicines. URL: https://www.sostav.ru/publication/tolko-5-rossiyan-pri-vybore-lekarstv-doverayut-reklame-75239.html?utm_ (Accessed: 01.09.2025).
14. Babaskin D.V., Adzieva L.A., Litvinova T.M., Babaskina L.I., Glazkova I.U.,

Savinova O.V. Factors Shaping Consumer Trust in the Remote Purchase of Over-the-Counter Medicines. *Research Journal of Pharmacy and Technology*. 2025;18(5):2363-2370. doi:10.52711/0974-360X.2025.00338.

15. Lobuteva L., Lobuteva A., Zakharova O., et al. The modern Russian pharmaceutical market: consumer attitudes towards distance retailing of medicines. *BMC Health Serv Res*. 2022;22:582. doi:10.1186/s12913-022-07991-7.

About the Authors:

Narine R. Khachaturian, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor at the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0000-0001-6974-7100.

E-mail: narinehachaturyan@mail.ru.

Dmitry D. Kostoglodov, Dr. Sci. (Econ.), Professor at the Department of

Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0000-0001-8523-6466.

E-mail: d.d.kostoglodov@yandex.ru.

Natalia D. Rodionova, Dr. Sci. (Econ.), Professor at the Department of Economic Theory, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0000-0002-4980-8356.

E-mail: ndrodionova@mail.ru.

Akim M. Karimi, Postgraduate student at the Department of Marketing and Advertising, Rostov State University of Economics (RINH), Rostov-on-Don, Russia.

ORCID: 0009-0001-1013-5676

E-mail: akim.karimi@mail.ru.

Conflict of Interest: The authors declare no conflicts of interest.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Регистрационный номер из реестра зарегистрированных средств массовой информации
серия ПИ № ФС77-76372 от 02 августа 2019 г.
Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Адрес редакции журнала

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69
Тел.: (863) 261-38-01
E-mail: research@inbox.ru

Адрес издателя

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ)
344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152
Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com

ТОМ 26, № 4 (ОКТЯБРЬ – ДЕКАБРЬ), 2025

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Редактирование, корректура, верстка и макетирование *Климова В.В.*

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 220/4782. Подписано в печать 30.12.2025. Дата выхода в свет 30.03.2026.

Объем 9,9 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8.

Гарнитура Times New Roman.

Заказ № 268. Тираж 1000 экз. Цена свободная.

Отпечатано

в ИПК РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.
Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com