УДК 330.1:332.1:364.2
DOI 10.5281/zenodo.20433055

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ (НА ПРИМЕРЕ НОВЫХ РЕГИОНОВ РФ)

© 2026. ***А.А. Ильченко***

Статья посвящена теоретическому анализу финансового консалтинга как институционального механизма повышения уровня жизни населения. В отличие от доминирующего в литературе узко-прикладного подхода, консалтинг рассматривается как устойчивый экономический институт, производящий смешанное благо, которое сочетает частную выгоду клиента с общественно значимыми экстерналиями – снижением системной информационной асимметрии и укреплением стабильности финансовых рынков. Выявлены и концептуализированы два канала воздействия консалтинга на благосостояние: прямой (оптимизация долговой нагрузки и трансформация сберегательного поведения домохозяйств) и косвенный (повышение выживаемости малого бизнеса с мультипликативным эффектом для занятости и локальных рынков). Применительно к новым регионам РФ обоснован эффект «двойного институционального разрыва» – регуляторного и коммуникативного, – в условиях которого консалтинг выполняет функцию не столько оптимизации, сколько легитимации российских финансовых практик, выступая институциональным интерпретатором. Намечены контуры гибридных моделей организации консалтинга, сочетающих рыночные стимулы с государственным участием.

Ключевые слова: финансовый консалтинг, институциональный механизм, уровень жизни, смешанное благо, информационная асимметрия, домохозяйства, малый бизнес, двойной институциональный разрыв, новые регионы, экономическая теория.

Постановка проблемы. Настоящее исследование направлено на разрешение фундаментального теоретического противоречия, сложившегося в современной экономической науке. С одной стороны, финансовый консалтинг de facto превратился в значимый элемент функционирования финансовых рынков, выступая посредником между домохозяйствами и усложняющейся системой финансовых институтов. С другой стороны, его теоретическое осмысление остаётся редуцированным до узко-прикладного уровня, локализованного преимущественно в рамках менеджмента и маркетинга услуг. Экономическая теория до сих пор не выработала целостного категориального аппарата, позволяющего рассматривать финансовый консалтинг как самостоятельный экономический институт, встроенный в систему отношений по поводу производства, распределения и потребления финансовых благ.

Суть теоретического пробела заключается в следующем. В существующей литературе финансовый консалтинг трактуется как инструментальная активность микроуровня, направленная на решение частных задач экономических агентов: оптимизацию налогообложения, подбор кредитных продуктов, формирование инвестиционного портфеля. При этом из поля зрения экономистов-теоретиков выпадает его макроэкономическая и институциональная проекция. Не концептуализирована роль консалтинга как механизма, снижающего системную информационную асимметрию между профессиональными участниками финансового рынка и массовым потребителем финансовых услуг. Не получил теоретического обоснования его вклад в трансформацию неформальных институтов – финансовых привычек, установок и поведенческих паттернов домохозяйств. Не выявлены каналы, посредством которых консалтинговая

© Ильченко А.А., 2026

деятельность влияет на агрегированные показатели благосостояния и, в конечном счёте, на уровень жизни населения.

Особую остроту данная проблема приобретает в контексте регионов с переходной или несформировавшейся институциональной средой. В таких условиях – к которым относятся и новые регионы Российской Федерации – финансовый консалтинг объективно берёт на себя функции, выходящие далеко за рамки коммерческой услуги: он становится проводником формальных правил, интерпретатором новых финансовых норм и, в известном смысле, агентом институциональной адаптации. Однако этот функционал не имеет теоретического описания в категориях экономической науки.

Таким образом, налицо противоречие между усложняющейся практикой финансового посредничества, с одной стороны, и дефицитом теоретико-методологических оснований для её анализа в категориях институциональной экономики, теории благосостояния и региональной экономической компаративистики – с другой. Разрешение этого противоречия требует пересмотра сложившегося взгляда на финансовый консалтинг и его теоретической реконструкции как институционального механизма, способного генерировать не только частные выгоды клиентов, но и значимые социально-экономические эффекты на уровне домохозяйств и регионов. Именно эта исследовательская лакуна и определяет проблемное поле настоящей статьи.

Актуальность темы исследования. Актуальность обусловлена необходимостью поиска немонетарных механизмов повышения уровня жизни в условиях институциональной нестабильности. Для новых регионов РФ, проходящих этап адаптации к российскому правовому и финансовому полю, данная тема критически важна. Финансовый консалтинг здесь выступает не просто услугой, а элементом «мягкой силы», способствующим снижению трансакционных издержек населения и малого бизнеса при переходе на новые стандарты экономического поведения.

Анализ последних исследований и публикаций. Современное состояние научной разработанности проблемы характеризуется фрагментарностью: отдельные аспекты, релевантные теме настоящего исследования, рассматриваются в рамках нескольких относительно автономных теоретических направлений, между которыми отсутствует продуктивный синтез. Это приводит к ситуации, при которой каждый из блоков научной литературы создаёт необходимые предпосылки для анализа, но не предлагает целостной теоретической рамки. Представим критический обзор сложившегося дискурса по четырём ключевым направлениям.

1. Институциональная экономическая теория. Труды Д. Норта, О. Уильямсона и их последователей заложили фундаментальную методологическую основу для анализа экономических посредников как механизмов, обеспечивающих снижение неопределённости и трансакционных издержек в рыночном обмене [1; 2]. В рамках этой традиции детально проработаны категории оппортунистического поведения, информационной асимметрии и неполноты контрактов, что создаёт продуктивный концептуальный аппарат для теоретического осмысления консалтинговой деятельности. Вместе с тем необходимо констатировать, что сам финансовый консалтинг как специфический институт в классических и современных работах данного направления прицельно не исследовался. Институциональный анализ, как правило, сосредоточен на более генерализованных формах посредничества – банковском, страховом, биржевом, – тогда как фигура независимого финансового консультанта остаётся на периферии теоретического внимания. Исследования Э. Остром [3], посвящённые коллективному управлению общими ресурсами и роли доверия в экономических взаимодействиях, также имплицитно указывают на значимость консультационных механизмов, однако не

 © Ильченко А.А., 2026

выделяют их в качестве самостоятельного объекта анализа. Таким образом, институциональная теория предоставляет необходимый, но недостаточный фундамент: она позволяет поставить вопрос о консалтинге как институте, но не даёт развёрнутого ответа о его внутренней структуре, функциях и каналах влияния на благосостояние экономических агентов.

2. Поведенческие финансы и поведенческая экономика. Исследовательская программа, сформированная работами Д. Канемана, А. Тверски и Р. Талера, совершила переворот в понимании финансового поведения домохозяйств, убедительно продемонстрировав его систематические отклонения от модели рационального выбора [4-8]. Когнитивные искажения – неприятие потерь, гиперболическое дисконтирование, эвристика доступности, чрезмерная самонадеянность – были детально описаны и эмпирически верифицированы. Эта литература создаёт мощное обоснование объективной необходимости в финансовом консультировании: если домохозяйства систематически ошибаются в своих решениях, то профессиональный консультант потенциально способен выполнять корректирующую функцию. Однако поведенческая традиция, блестяще вскрывшая механизмы иррациональности, не даёт сопоставимого по глубине ответа на встречный вопрос: каким именно образом институционализированные формы консультационной помощи способны системно преодолевать выявленные когнитивные ограничения? Проблема перехода от диагностики поведенческих аномалий на микроуровне к проектированию устойчивых институтов их коррекции остаётся теоретически неразрешённой. Фигура консультанта в поведенческой литературе эпизодична и не концептуализирована, а механизмы его взаимодействия с когнитивно ограниченным клиентом не встроены в формальные модели.

3. Исследования финансовой грамотности и доступности финансовых услуг. Существует обширный и динамично развивающийся корпус эмпирических работ, посвящённых взаимосвязи между уровнем финансовой грамотности населения и показателями его благосостояния [9-11]. Многочисленные обследования домохозяйств в различных странах убедительно фиксируют положительную корреляцию между финансовой грамотностью и склонностью к сбережению, качеством кредитной истории, диверсификацией инвестиционных портфелей и, в конечном счёте, уровнем накопленного богатства. Отдельным направлением выступают исследования доступности финансовых услуг. Вместе с тем данный блок литературы обладает существенным методологическим ограничением: он, как правило, остаётся на уровне констатации эмпирических зависимостей и крайне редко поднимается до теоретического обобщения роли финансового консультанта как специфического экономического посредника. Консультант в этих работах если и присутствует, то скорее, как один из каналов повышения грамотности, а не как самостоятельный экономический агент, деятельность которого встроена в систему институциональных отношений. Вопрос о том, *почему* и при каких институциональных условиях консалтинг трансформирует грамотность в реальные изменения финансового поведения и благосостояния, остаётся за рамками доминирующего дискурса.

4. Региональная экономика и экономическая компаративистика. Применительно к новым регионам Российской Федерации аналитические материалы и научные публикации [12-14] сосредоточены преимущественно на фиксации текущих социально-экономических проблем: разрывы в доходах, дефицит формальной занятости, неразвитость финансовой инфраструктуры, низкий охват населения банковскими и страховыми услугами. Исследования региональной специфики, как правило, носят описательный характер и ориентированы на макроэкономические индикаторы.

© Ильченко А.А., 2026

Институциональные механизмы микроуровня, способные кумулятивно влиять на агрегированные показатели уровня жизни, практически не попадают в оптику региональных исследований. Финансовый консалтинг в этой литературе не рассматривается ни как инструмент региональной экономической политики, ни как фактор адаптации домохозяйств к меняющейся институциональной среде. Компаративистский потенциал сопоставления новых регионов с другими субъектами РФ по критерию развитости консалтинговой инфраструктуры также остаётся нереализованным.

Проведённый обзор позволяет заключить, что к настоящему моменту в экономической науке сложились необходимые теоретические предпосылки для исследования финансового консалтинга как институционального механизма повышения уровня жизни, однако отсутствует их синтез. Институциональная теория предлагает язык описания, поведенческая экономика – обоснование объективной потребности в консультировании, исследования финансовой грамотности – эмпирическую базу, а регионалистика – спецификацию объекта. Дефицит теоретической интеграции этих направлений и обусловливает исследовательскую нишу, заполнению которой посвящена настоящая статья.

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на значительный корпус исследований в смежных областях, в литературе сохраняются три взаимосвязанные теоретические лакуны.

Во-первых, отсутствует категориальное определение финансового консалтинга, вписанное в систему базовых экономических понятий. Не прояснено, как консалтинг соотносится с категорией уровня жизни – выступает ли он детерминантой, опосредующим звеном или институциональным условием. Не решён вопрос о его экономической природе: является ли он сугубо частным благом или приобретает свойства блага смешанного, генерирующего положительные экстерналии для финансовой системы в целом.

Во-вторых, не раскрыты каналы трансмиссии эффекта от консультационной услуги к конкретным показателям благосостояния домохозяйств. Прямой канал – через оптимизацию кредитной нагрузки и сберегательного поведения – и косвенный – через мультипликативный эффект консультационной поддержки малого бизнеса на занятость и доходы – не получили теоретического моделирования и не обеспечены методологическим инструментарием для эмпирической проверки.

В-третьих, не разработана теоретическая схема адаптации консалтинговых механизмов к уникальной институциональной среде новых регионов РФ, где переходное состояние правового поля, дефицит доверия к финансовым посредникам и низкая платёжеспособность населения создают особые барьеры, требующие пересмотра стандартных моделей организации консалтинга.

Преодоление этих трёх дефицитов – категориального, каузального и контекстуального – составляет центральную задачу настоящего исследования.

Гипотеза исследования. Финансовый консалтинг может быть теоретически обоснован как особый институциональный механизм, который повышает уровень жизни населения не только через точечную оптимизацию личных финансов, но и через системное снижение информационной асимметрии и мультипликацию предпринимательской активности на региональном уровне.

Цель исследования. Теоретический анализ финансового консалтинга как институционального механизма повышения уровня жизни населения и выявление специфики его реализации в новых регионах Российской Федерации.

 © Ильченко А.А., 2026

Материалы и методы исследования. Материалами служат постулаты институциональной экономической теории (теория трансакционных издержек, теория контрактов), концепции поведенческой экономики и экономической компаративистики. Методология включает категориальный анализ для уточнения дефиниций, сравнительный институциональный анализ для выявления региональной специфики новых территорий, а также метод теоретического моделирования для построения схемы прямого и косвенного влияния консалтинга на благосостояние.

Результаты исследования. Первым и концептуально значимым результатом проведённого теоретического анализа выступает уточнение экономического содержания категории «финансовый консалтинг». Традиционная трактовка, укоренённая в литературе по менеджменту и маркетингу услуг, низводит консалтинг до уровня разовой сервисной операции, содержанием которой является передача клиенту профессионального знания за согласованное вознаграждение. Подобная редукция, удовлетворительная для прикладных целей, оказывается теоретически непродуктивной, поскольку не позволяет зафиксировать системные эффекты консалтинговой деятельности, выходящие за рамки двусторонней трансакции «консультант – клиент».

В рамках настоящего исследования обоснован принципиально иной подход. Финансовый консалтинг предлагается рассматривать не как единичную услугу, а как устойчивый экономический институт – совокупность формальных и неформальных правил, стандартов, контрактных форм и репутационных механизмов, опосредующих взаимодействие домохозяйств с финансовой системой. Институциональная природа консалтинга проявляется в том, что он выполняет функцию, типичную для экономических институтов: снижает неопределённость среды, структурирует повторяющиеся взаимодействия и формирует устойчивые поведенческие паттерны у экономических агентов. В отличие от разовой консультации, институт консалтинга предполагает воспроизводимость, нормативную урегулированность и наличие санкций за оппортунистическое поведение – как со стороны консультанта (через механизмы репутации и профессиональной сертификации), так и со стороны клиента.

На этой основе предложено решение вопроса об экономической природе блага, производимого институтом финансового консалтинга. Показано, что оно не укладывается в жёсткую дихотомию «частное – общественное», а относится к категории смешанных благ. С одной стороны, консалтинг обладает выраженными характеристиками частного блага: его потребление конкурентно, а выгоды извлекает прежде всего клиент – в форме оптимизированного кредитного портфеля, снижения налоговой нагрузки или повышения доходности сбережений. С другой стороны, консалтинговая деятельность генерирует устойчивые положительные экстерналии, выходящие за пределы индивидуальной трансакции. Систематическое повышение финансовой грамотности агентов через институт консалтинга ведёт к снижению уровня просроченной задолженности в масштабах экономики, повышению устойчивости финансовых организаций, сокращению доли рискованных и мошеннических схем на рынке. Эти эффекты, не являясь непосредственной целью консультанта или клиента, тем не менее объективно способствуют укреплению стабильности финансовой системы в целом. Таким образом, финансовый консалтинг производит не просто оплаченную услугу, а смешанное благо, в котором частная выгода клиента и общественно значимый результат оказываются неразрывно связанными.

Данный теоретический вывод имеет далеко идущие следствия. Признание за консалтингом свойств смешанного блага создаёт основания для пересмотра подходов к его регулированию и поддержке. Если деятельность консультантов генерирует

© Ильченко А.А., 2026

положительные экстерналии, то исключительно рыночный механизм их предоставления будет приводить к недопроизводству блага относительно общественно оптимального уровня. Это, в свою очередь, открывает теоретическую возможность для обоснованного государственного участия – будь то в форме софинансирования, субсидирования спроса для низкодоходных групп или создания институциональных условий, снижающих издержки добросовестных консультантов. Уточнение категориальной природы финансового консалтинга, таким образом, выступает не схоластическим упражнением, а необходимой предпосылкой для последующей разработки как теоретических моделей, так и практических рекомендаций в области экономической политики.

Вторым значимым результатом проведённого анализа выступает теоретическая реконструкция каналов, посредством которых институт финансового консалтинга оказывает воздействие на уровень жизни населения. В ходе исследования выявлены и концептуализированы два качественно различных, но взаимодополняющих механизма трансмиссии – прямой и косвенный, – различающиеся по объекту воздействия, характеру передаточных звеньев и типу результирующих эффектов.

Прямой механизм реализуется на уровне домохозяйства как первичного экономического агента и заключается в трансформации его финансового поведения под влиянием профессионального консультационного сопровождения. Содержательно данный канал может быть разложен на две взаимосвязанные составляющие. Первая – оптимизация долговой нагрузки – предполагает, что консультант, обладая превосходящей информацией о структуре кредитных продуктов, условиях рефинансирования и возможностях реструктуризации задолженности, способствует приведению кредитного портфеля домохозяйства в соответствие с его реальным платёжным потенциалом. Следствием становится сокращение избыточных процентных выплат, избежание штрафных санкций за просрочки и, в конечном счёте, высвобождение части текущего дохода, ранее направлявшейся на обслуживание неоптимально сформированного долга. Вторая составляющая – трансформация сберегательного поведения в инвестиционное – связана с преодолением характерной для домохозяйств с невысоким уровнем финансовой грамотности «ловушки пассивного сбережения», при котором свободные средства размещаются в низкодоходных или незащищённых от инфляции формах. Консультант, предлагая альтернативные стратегии размещения средств, соразмерные риск-профилю клиента, способствует постепенному переходу от простого накопления к инвестированию, генерирующему дополнительный доход. Оба процесса – и снижение издержек по обслуживанию долга, и повышение доходности сбережений – напрямую отражаются на величине располагаемого дохода домохозяйства и, соответственно, на его потребительских возможностях. Таким образом, прямой канал воздействия консалтинга на уровень жизни носит выраженный микроэкономический характер, локализован на стороне домохозяйства и поддаётся измерению через стандартные индикаторы: динамику располагаемого дохода, долю процентных расходов в его структуре, норму сбережения и её доходность.

Косвенный механизм действует на мезоэкономическом уровне и связан с влиянием финансового консалтинга на сектор малого предпринимательства. Его теоретическая логика базируется на признании того факта, что одной из главных причин высокой смертности малых предприятий на ранних стадиях жизненного цикла выступает не дефицит предпринимательских компетенций как таковых, а неспособность учредителей выстроить адекватную финансовую модель бизнеса: корректно рассчитать точку безубыточности, выбрать оптимальный налоговый режим, сформировать эффективную структуру финансирования, сочетающую собственные и заёмные средства.

 © Ильченко А.А., 2026

Квалифицированное консультационное сопровождение на этапе запуска и первых лет функционирования предприятия способно принципиально снизить риск вынужденного закрытия бизнеса по причинам финансового характера. Повышение выживаемости малых предприятий, в свою очередь, запускает мультипликативный эффект на локальном рынке: сохраняются и создаются новые рабочие места, растёт занятость, формируются устойчивые доходы наёмных работников, предъявляющих спрос на товары и услуги локальных же производителей. Параллельно происходит насыщение региональных рынков товарным предложением, что ограничивает возможности монопольного ценообразования и способствует поддержанию доступного уровня потребительских цен. В отличие от прямого, косвенный механизм воздействия консалтинга на уровень жизни опосредован цепочкой передаточных звеньев – «консультант – малый бизнес – занятость – доходы – потребление», – что делает его более инерционным, но и более масштабным по охвату благополучателей.

Принципиально важным является то обстоятельство, что прямой и косвенный каналы не действуют изолированно, а находятся в отношении взаимного усиления. Домохозяйство, оптимизировавшее собственные финансы через прямой канал, формирует более устойчивый потребительский спрос, который, в свою очередь, расширяет рыночную нишу для локального малого бизнеса. Успешный малый бизнес, поддержанный консалтингом, генерирует занятость и доходы для тех же домохозяйств, замыкая контур положительной обратной связи. Теоретическая реконструкция этих двух механизмов создаёт основу для последующей операционализации и разработки системы индикаторов, позволяющих эмпирически оценивать вклад консалтинга в динамику уровня жизни на региональном уровне.

Третьим результатом проведённого анализа выступает теоретическая концептуализация той уникальной институциональной среды, в которую погружён финансовый консалтинг на территориях новых субъектов Российской Федерации. В ходе исследования выявлено, что стандартные модели организации консалтинговой деятельности, апробированные в регионах с устоявшейся рыночной средой, обнаруживают здесь свою ограниченную применимость, поскольку сталкиваются с качественно иным набором институциональных условий.

Центральной аналитической находкой в этой связи является фиксация эффекта, который предлагается обозначить как «двойной институциональный разрыв». Содержательно данный феномен раскрывается через два взаимосвязанных, но аналитически различимых измерения.

Первое измерение – регуляторный разрыв – обусловлено объективной незавершённостью перехода от прежнего правового поля к российскому законодательству в финансовой сфере. Значительная часть населения новых регионов длительное время функционировала в иной системе координат: с отличными от российских стандартами банковской деятельности, принципиально другой архитектурой налоговой системы, отсутствием таких ставших привычными для остальной России институтов, как ипотечное кредитование с государственным субсидированием, система налоговых вычетов, программа материнского капитала, страхование вкладов. Сам перечень доступных финансовых инструментов и регламентирующих их норм изменился радикально. В результате домохозяйства объективно оказались в ситуации, когда их накопленный опыт и интуитивные представления о правилах финансового поведения не просто устарели, а стали контрпродуктивными. Этот разрыв между усвоенными ранее неформальными правилами и новыми формальными институтами создаёт запрос на посредника, способного не столько предложить тонкую оптимизацию

© Ильченко А.А., 2026

уже имеющегося портфеля, сколько обеспечить первичную ориентацию в изменившемся институциональном ландшафте.

Второе измерение – коммуникативный разрыв, или разрыв доверия, – имеет социально-психологическую природу. Речь идёт о том, что у значительной части жителей новых регионов в силу исторических обстоятельств сформировался устойчивый дефицит доверия к формальным финансовым посредникам как таковым. Банки, страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные институты воспринимаются не как партнёры, предоставляющие полезные услуги, а как внешние, потенциально недружественные структуры, взаимодействие с которыми сопряжено с рисками – от скрытых комиссий до полной утраты средств. Парадоксальным образом этот дефицит доверия распространяется и на сам институт финансового консалтинга: консультант здесь изначально подозревается в ангажированности, в работе на интересы не клиента, а тех финансовых организаций, с которыми он аффилирован. Преодоление этого барьера требует не просто демонстрации профессиональной компетентности, а выстраивания принципиально иного типа отношений, основанных на длительном, неоднократном взаимодействии и накоплении репутационного капитала в локальном сообществе.

Наложение двух разрывов – регуляторного и коммуникативного – формирует среду, в которой классическая функция консалтинга как оптимизатора финансовых решений отступает на второй план, уступая место иной, не менее значимой роли. Финансовый консалтинг на данных территориях объективно становится институциональным интерпретатором – механизмом, обеспечивающим перевод сложных и зачастую чуждых для населения формальных норм на язык понятных, практико-ориентированных рекомендаций. Консультант в этой модели не просто калькулирует выгоду от перехода на тот или иной ипотечный продукт; он, по существу, легитимирует саму идею ипотеки как социально приемлемого и безопасного способа решения жилищного вопроса. Он не только рассчитывает налоговый вычет, но и демонстрирует на конкретном примере клиента, что российская налоговая система содержит встроенные механизмы возврата части уплаченных средств – представление, которое для человека, ранее не сталкивавшегося с подобной практикой, может выглядеть неправдоподобным. Аналогичным образом консультационное сопровождение процесса оформления социальных пособий и льгот выполняет двойную функцию: обеспечивает корректное заполнение документов и одновременно формирует у клиента ощущение, что новые формальные правила не являются дискриминационными или избирательными, а применяются универсально.

Таким образом, в специфических институциональных условиях новых регионов финансовый консалтинг выполняет функцию не столько тонкой настройки финансового поведения (свойственную ему в средах с высоким уровнем финансовой грамотности и устоявшимся доверием к институтам), сколько легитимации самих российских финансовых практик. Он выступает тем институциональным механизмом, который снижает не только информационные, но и психологические издержки адаптации населения к новой системе координат. Данный вывод имеет принципиальное значение для экономической политики: он означает, что критерии оценки эффективности консалтинга на таких территориях не могут ограничиваться традиционными финансовыми метриками (снижение процентных расходов, рост доходности сбережений), а должны включать индикаторы институциональной адаптации – рост охвата населения формальными финансовыми услугами, снижение доли домохозяйств, исключённых из финансовой системы, динамику доверия к финансовым посредникам.

 © Ильченко А.А., 2026

Без учёта этой специфики любые программы развития консалтинга рискуют оказаться концептуально неадекватными реальным потребностям целевой аудитории.

Выводы и дальнейшая дискуссия. Проведённое исследование позволяет сформулировать ряд взаимосвязанных выводов, одновременно очерчивающих контуры достигнутого теоретического результата и обозначающих вопросы, требующие дальнейшего научного обсуждения.

Прежде всего, теоретический анализ даёт основания утверждать, что финансовый консалтинг может рассматриваться как действенный немонетарный механизм регионального выравнивания. В отличие от прямых бюджетных трансфертов, субсидий и иных монетарных инструментов региональной политики, консалтинг воздействует не на симптоматику, а на глубинные причины экономического неравенства – информационную асимметрию, дефицит финансовой грамотности, неспособность домохозяйств и малых предприятий эффективно взаимодействовать с усложняющейся системой финансовых институтов. Повышая качество финансовых решений, принимаемых экономическими агентами на микроуровне, консалтинг способен генерировать кумулятивный эффект, который со временем проявляется в агрегированных показателях благосостояния территорий. В этом смысле он представляет собой институциональный механизм, комплементарный по отношению к традиционным инструментам экономической политики.

Однако центральным пунктом развернувшейся дискуссии – и одновременно главным ограничением, выявленным в ходе исследования, – является вопрос о границах эффективности данного механизма. Проблема упирается в фундаментальное противоречие, которое пока не получило удовлетворительного теоретического разрешения. Суть его в следующем: рыночная модель организации консалтинга, при которой услуга предоставляется на коммерческой основе, предполагает наличие платёжеспособного спроса. Между тем домохозяйства и малые предприниматели, в наибольшей степени нуждающиеся в консультационной поддержке, – именно те, чей уровень дохода низок, а финансовая уязвимость высока, – объективно не в состоянии предъявить такой спрос. Возникает парадоксальная ситуация: консалтинг наиболее эффективен там, где он наименее доступен на чисто рыночных основаниях. Механизм, призванный сокращать разрывы в уровне жизни, при его стихийной коммерциализации рискует, напротив, усугубить неравенство, став инструментом, доступным лишь относительно благополучным группам населения.

Разрешение этого противоречия требует выхода за пределы дихотомии «рынок-государство» и теоретического обоснования гибридных форм организации консалтинговой деятельности. К числу последних относятся модели государственно-частного партнёрства, при которых государство берёт на себя часть издержек – будь то субсидирование спроса для низкодоходных групп, сертификация и аккредитация консультантов, создание инфраструктуры первичного бесплатного консультирования на базе многофункциональных центров или иных публичных институтов, – тогда как содержательное наполнение услуги и конкурентная среда остаются в рыночной логике. Принципиальная теоретическая проблема здесь заключается в поиске такого баланса между сохранением рыночного сигнала (обеспечивающего ориентацию консультанта на реальные потребности клиента и дисциплинирующего через механизмы конкуренции) и обеспечением доступности консультирования для уязвимых слоёв населения, при котором не происходит ни вытеснения частной инициативы государственным патернализмом, ни исключения значительной части потенциальных благополучателей из охвата консалтинговыми услугами.

© Ильченко А.А., 2026

Дискуссионным остаётся и вопрос о критериях такого баланса. Должен ли он определяться исключительно соображениями экономической эффективности – через сопоставление предельных общественных издержек и выгод от субсидирования консалтинга? Или же в случае новых регионов, где консалтинг выполняет функцию легитимации формальных институтов, к критериям эффективности должна быть добавлена социально-политическая компонента, связанная с ускорением институциональной адаптации населения? Эти вопросы не имеют однозначного ответа в рамках существующего теоретического инструментария и требуют как дальнейшей концептуальной проработки, так и последующей эмпирической верификации на данных пилотных проектов.

Таким образом, теоретическая дискуссия, развёрнутая в настоящем исследовании, не столько закрывает проблемное поле, сколько переводит его на новый уровень: от вопроса о том, является ли финансовый консалтинг значимым фактором уровня жизни (на этот вопрос получен утвердительный ответ), к вопросу о том, при каких институциональных условиях и в каких организационных формах этот потенциал может быть реализован в полной мере. Дальнейшее движение в этом направлении предполагает разработку формальных моделей, описывающих компромисс между доступностью и эффективностью консалтинга при различных режимах его финансирования, а также проведение эмпирических исследований, позволяющих сопоставить результативность альтернативных моделей – рыночной, субсидируемой и государственной – в конкретных региональных контекстах.

Обоснование научной новизны в представленном исследовании. Научная новизна заключается в выходе за рамки прикладного менеджмента и обосновании финансового консалтинга как предмета экономико-теоретического анализа. Впервые применительно к экономической теории предложено рассматривать консалтинг как институциональный механизм, замкнутый на категорию «уровень жизни», и концептуализирована его роль в условиях переходной экономики новых регионов.

Перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Перспективы связаны с операционализацией предложенной теории. Во-первых, необходима разработка эконометрических моделей, увязывающих плотность консалтинговых услуг на душу населения с индикаторами долговой нагрузки домохозяйств. Во-вторых, перспективно проведение полевых экспериментов в рамках экономической компаративистики для сравнительного анализа эффективности рыночной, субсидируемой и государственной моделей организации консалтинга в пилотных зонах новых регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики\ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

2. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : [Пер. с англ.] / Оливер И. Уильямсон; [Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катькало]. - СПб. : Лениздат, 1996. - 702 с.; ISBN 5-289-01816-6.

3. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элионор Остром; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.

4. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. – М. : АСТ, 2021. – 653 с. .

5. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики. – М. : Эксмо, 2018. – 384 с.

6. Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005

 © Ильченко А.А., 2026

– 632 с.

7. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, № 2. – P. 263–291.

8. Lusardi A., Mitchell O. S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence // Journal of Economic Literature. – 2014. – Vol. 52, № 1. – P. 5–44.

9. OECD. OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. – Paris : OECD Publishing, 2020. – 108 p.

10. Бессарабов, В. О. Финансовая грамотность и уровень жизни населения: коэволюция финансовых и экономических теорий / В. О. Бессарабов, А. А. Ильченко. – Курск : ЗАО «Университетская книга», 2025. – 237 с. – ISBN 978-5-00261-342-7. – EDN HQRMDY.

11. Заикин, Н. Н. Региональная экономика и институты развития территорий в современной России : моногр. / Н. Н. Заикин, Ю. Ю. Казанцев, Н. Г. Филатова ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации, Сиб. ин-т упр. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2025. – 364 с. ISBN 978-5-8036-1080-9

12. Борблик, К. Э. Социально-экономическая характеристика новых регионов Российской Федерации / К. Э. Борблик // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2024. – № 1. – С. 244-258. – DOI: 10.15593/2224-9354/2024.1.18.

13. Экономика России в условиях новых вызовов: от адаптации к развитию: Доклад / Отв. ред. М.Ю. Головнин, Е.Б. Ленчук. – М.: Институт экономики РАН, 2023 – 132 с.

Поступила в редакцию 15.04.2026 г.

FINANCIAL CONSULTING AS AN INSTITUTIONAL MECHANISM FOR IMPROVING THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION: THEORETICAL ANALYSIS AND REGIONAL ASPECTS (ON THE EXAMPLE OF NEW REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION)

A.A. Ilchenko

The article is devoted to the theoretical analysis of financial consulting as an institutional mechanism for improving the standard of living of the population. In contrast to the narrowly applied approach dominant in the literature, consulting is viewed as a stable economic institution producing a mixed good that combines the private benefit of the client with socially significant externalities – namely, the reduction of systemic information asymmetry and the strengthening of financial market stability. Two channels of consulting's impact on well-being are identified and conceptualized: a direct one (optimization of household debt burden and transformation of savings behavior) and an indirect one (improving the survival rate of small businesses with a multiplier effect on employment and local markets). With regard to the new regions of the Russian Federation, the effect of a «double institutional gap» – regulatory and communicative – is substantiated, under which consulting performs the function not so much of optimization as of legitimization of Russian financial practices, acting as an institutional interpreter. The contours of hybrid models of consulting organization, combining market incentives with state participation, are outlined.

Keywords: financial consulting, institutional mechanism, standard of living, mixed good, information asymmetry, households, small business, double institutional gap, new regions, economic theory.

LIST OF REFERENCES

1. Nort D. Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki / Per. s angl. A.N. Nesterenko; predisl. i nauch. red. B.Z. Mil'nera. – M.: Fond ekonomicheskoj knigi «Nachala», 1997. – 180 s.

2. Uil'yamson O. I. Ekonomicheskie instituty kapitalizma : Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktaciya : [Per. s angl.] / Oliver I. Uil'yamson; [Nauch. red. i vstup. st. V. S. Kat'kalo]. – SPb. : Lenizdat, 1996. – 702 s.; ISBN 5-289-01816-6.

3. Ostrom E. Upravlyaya obshchim: evolyuciya institutov kollektivnoj deyatel'nosti / Elionor Ostrom; per. s angl. – M. : IRISEN, Mysl', 2010. – 447 s.

© Ильченко А.А., 2026

4. Kaneman D. Dumaj medlenno... reshaj bystro. – M. : AST, 2021. – 653 s.
5. Taler R. Novaya povedencheskaya ekonomika: pochemu lyudi narushayut pravila tradicionnoj ekonomiki. – M. : Eksmo, 2018. – 384 s.
6. D. Kaneman, P. Slovik, A. Tverski. Prinyatie reshenij v neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya. – Har'kov: Izdatel'stvo Institut prikladnoj psihologii «Gumanitarnyj Centr», 2005 – 632 s.
7. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, № 2. – P. 263–291.
8. Lusardi A., Mitchell O. S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence // Journal of Economic Literature. – 2014. – Vol. 52, № 1. – P. 5–44.
9. OECD. OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. – Paris : OECD Publishing, 2020. – 108 p.
10. Bessarabov V. O. Finansovaya gramotnost' i uroven' zhizni naseleniya: koevolyuciya finansovyh i ekonomicheskih teorij / V. O. Bessarabov, A. A. Il'chenko. – Kursk : ZAO «Universitetskaya kniga», 2025. – 237 s. – ISBN 978-5-00261-342-7. – EDN HQRMDY.
11. Zaikin N. N. Regional'naya ekonomika i instituty razvitiya territorij v sovremennoj Rossii : monogr. / N. N. Zaikin, Yu. Yu. Kazancev, N. G. Filatova ; Ros. akad. nar. hoz-va i gos. sluzhby pri Prezidente Ros. Federacii, Sib. in-t upr. – Novosibirsk : Izd-vo SibAGS, 2025. – 364 s. ISBN 978-5-8036-1080-9.
12. Borblik K. E. Social'no-ekonomicheskaya harakteristika novyh regionov Rossijskoj Federacii / K. E. Borblik // Vestnik Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Social'no-ekonomicheskie nauki. – 2024. – № 1. – S. 244-258. – DOI: 10.15593/2224-9354/2024.1.18.
13. Ekonomika Rossii v usloviyah novyh vyzovov: ot adaptacii k razvitiyu: Doklad / Otv. red. M.Yu. Golovnin, E.B. Lenchuk. – M.: Institut ekonomiki RAN, 2023 – 132 s.

Ильченко Александр Александрович
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барарновского», РФ, ДНР, г. Донецк
Alex_ilchenko@mail.ru
+7-949-451-69-93
ORCID: 0000-0002-2484-7762

Ilchenko Aleksander
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor, Department of Economic Theory Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, city Donetsk

 © Ильченко А.А., 2026