

DOI: 10.12731/2658-6649-2025-17-5-1266

EDN: MYBWKI

УДК 634.8:338.4:330.322



Научная статья

## ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

*М.В. Намханова, Н.В. Алесина, Е.Л. Гринько,  
А.В. Кузьмин, Н.А. Шалковская*

### *Аннотация*

**Обоснование.** Актуальность исследований финансово-экономического эффекта кластеризации бизнеса в сфере виноградарства и виноделия обусловлена объективной необходимостью развития данной отрасли в режиме импортозамещения с соответствующим увеличением представленности отечественной продукции на внутреннем рынке. Вплоть до настоящего времени ни в отечественной, ни в зарубежной научной литературе теме экономики виноделия и применения кластеров в сельском хозяйстве, особенно в части деятельности малых частных предприятий, не уделяется достаточного внимания.

**Проблема** настоящего исследования состоит в определении оптимальной для специфических условий сельскохозяйственной зоны Севастополя организационной формы взаимодействия и функционирования малых винодельческих хозяйств. **Объектом исследования** выступила совокупность 5 малых винодельческих предприятий города Севастополя.

**Цель исследования** состоит в оценке целесообразности применения кластерного подхода в развитии винодельческой отрасли города Севастополя.

**Материалы и методы.** Информационной базой настоящего исследования явились законодательные и нормативные акты, официальные статистические данные, а также материалы, характеризующие зарубежный опыт в данной сфере. Консультативную поддержку в определении количественных и качественных показателей оказало ООО «Агентство виноградарства и энологии Клер». Методология исследования базируется на совокупности методов системно-деятельностного анализа хозяйствующих субъектов.

**Результаты.** Исследование проводилось на основе разработанных сценариев периода инвестирования и периода окупаемости виноградника от начала его закладки на 10 последующих лет. Общим результатом исследования является выявление возможностей финансовой оптимизации деятельности виноградарских и винодельческих хозяйств путем их кооперации в производственном кластере с резидентами, предоставляющими услуги аренды сельскохозяйственной техники, бригад виноградарей, кооперативной винодельни. Такое объединение предприятий малого виноградарско-винодельческого бизнеса может способствовать сокращению капитальных и текущих расходов и успешному развитию этих предприятий .

**Ключевые слова:** виноградарство; виноделие; кластер; финансовый план; экономика; инвестиции

**Для цитирования.** Намханова, М. В., Алесина, Н. В., Гринько, Е. Л., Кузьмин, А. В., & Шалковская, Н. А. (2025). Оценка целесообразности использования кластерного подхода в развитии винодельческой отрасли региона на примере города Севастополя. *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*, 17(5), 540-561. <https://doi.org/10.12731/2658-6649-2025-17-5-1266>

Original article

## ASSESSING THE FEASIBILITY OF USING THE CLUSTER APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF THE WINE INDUSTRY IN THE REGION ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF SEVASTOPOL

*M.V. Namkhanova, N.V. Alesina, E.L. Grinko,  
A.V. Kuzmin, N.A. Shalkovskaya*

### *Abstract*

**Background.** The relevance of research into the financial and economic effects of business clustering in viticulture and winemaking is driven by the objective need to develop this industry, with a corresponding increase in the presence of domestic products on the domestic market. Until now, neither domestic nor foreign scientific literature has not received sufficient attention to the topic of the economics of winemaking and the use of clusters in agriculture, especially in the part of small private enterprises. The **problem** of this research lies in determining the optimal for

the specific conditions of the agricultural zone of Sevastopol organizational form of interaction and functioning of small wineries. The **object** of the study was a *group* of 5 small wineries in the city of Sevastopol.

The **purpose** of the study is to assess the feasibility of using the cluster approach in the development of the wine industry in the city of Sevastopol.

**Materials and methods.** The information base for this research consisted of legislative and regulatory acts, official statistical data, as well as materials characterizing international experience in this field. Consultative support in determining quantitative and qualitative indicators was provided by LLC “Agency of Viticulture and Enology Claire”. The research methodology is based on a combination of methods of system-activity analysis of economic entities.

**Results.** The research was conducted based on developed scenarios of the investment period and payback period of the vineyard, starting from its establishment over the following 10 years. The overall result of the study is the identification of opportunities for financial optimization of viticulture and winemaking enterprises through their cooperation in a production cluster with residents providing services such as agricultural equipment rental, teams of viticulturists, and a cooperative winery. Such association of small grape-growing and winemaking businesses can contribute to the reduction of capital and current expenditures and successful development of these enterprises.

**Keywords:** viticulture; winemaking; cluster; financial plan; economics; investments

**For citation.** Namkhanova, M. V., Alesina, N. V., Grinko, E. L., Kuzmin, A. V., & Shalkovskaya, N. A. (2025). Assessing the feasibility of using the cluster approach in the development of the wine industry in the region on the example of the city of Sevastopol. *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*, 17(5), 540-561. <https://doi.org/10.12731/2658-6649-2025-17-5-1266>

## Введение

Отечественная отрасль виноделия последние 10 лет развивается одновременно как экстенсивным путем (рост площадей виноградников технических сортов, объема производства вина, количества производителей), так и интенсивно (улучшение государственной поддержки отрасли и представленности отечественного вина на внутреннем рынке) [23]: площадь виноградников выросла с 90 тыс. гектар в 2014 году до 101 тыс. в 2022 [27]. Однако первоначальный всплеск интереса к виноделию у инвесторов, готовых создать малое виноградарско-винодельческое хозяйство и производить вино в рамках лицензии крестьянско-фермерского хозяйства (до 200 тысяч бутылок с виноградника площадью не более 40-50 гектар),

оказался ограниченным невозможностью обеспечить все этапы производственного процесса «от земли до бокала» не только в короткие, но и в прогнозируемые сроки [1]. Формально-ограничивающими факторами можно назвать высокую сложность или невозможность в настоящее время получить разрешение на строительство винодельни на сельскохозяйственной земле, а также снижение поступлений от этнотуризма в регионах, временно утративших с 2022 года регулярное авиасообщение, в особенности – в Краснодарском крае, Крыму и городе федерального значения Севастополь, в состав которого входит обширная сельскохозяйственная зона [10; 20]. Не менее сдерживающим фактором, по мнению авторов, является крайне высокая финансовая нагрузка, особенно для собственников малых предприятий, желающих не только вырастить виноград, но и создать собственное вино.

В работе использованы параметры винодельческих кластеров и кластерной политики, приведенные в трудах М. Портера, Ю. Л. Владимирова, М. Ю. Шерешевой [5; 30]. Общие вопросы кластеризации, кластеризация различных отраслей и условия применения в регионах поднимаются в работах Ю.Н. Лапыгина, Д.В. Тулинова, О.Д. Гайша, Л.Г. Батраковой, Т.А. Андреевой, В.Г. Закшевского и др. [3; 4; 6-8; 13]. Однако проблематика кластерного развития виноградарско-винодельческих деятельности в отечественной науке поднимается недостаточно, специалисты, как правило, либо рассматривают функционирование отрасли в целом, либо акцентируются на деятельности отдельных хозяйств [11; 15; 17; 21], при этом упуская из виду мягкие формы интеграции независимых предприятий, к числу которых относятся и кластеры [13; 14; 25].

Базис для финансового планирования создания и деятельности виноградарско-винодельческих хозяйств США представлен в работе Дж. Л. Лами [26]. Аналогичных исследований по выбранной теме с количественными показателями и качественным обоснованием недостаточно. Отечественные научные изыскания по теме экономики виноделия и применения кластеров в сельском хозяйстве велись, в основном, в масштабах макро-экономических факторов, формирования государственной политики и хозяйственно-экономической деятельности крупных хозяйств [21]. Конкретные управленческие и финансовые проблемы малых частных предприятий, возможности их решения путем кластеризации рассматривались недостаточно, в силу чего исследование финансово-экономических аспектов деятельности малых винодельческих хозяйств с целью обоснования необходимости их кластеризации является актуальным.

*Цель исследования.* В настоящем исследовании авторы преследовали цель показать, что создание и эффективное функционирование малых винодельческих хозяйств в сельской зоне Севастополя во многом зависит от применения принципа кластеризации, который обеспечит сокращение капитальных и текущих расходов для этой сферы бизнеса в данных условиях. Для достижения этой цели были поставлены две задачи. Во-первых, необходимо детализировать по финансовым затратам операции по закладке типового виноградарско-винодельческого хозяйства, чтобы определить объем средств и сроки инвестирования, требуемые для получения вина из собственного винограда, а также срок возврата инвестиций. Во-вторых – на основе сформированного финансового плана количественно обосновать целесообразность кластеризации винодельческого бизнеса для снижения затрат и срока окупаемости инвестиций .

### **Материалы и методы**

Рассмотрен сценарий инвестирования и возврата инвестиций при создании малого типового винодельческого хозяйства полного цикла в Севастополе и Крыму от начала закладки виноградника (год 0) на 10 последующих лет. Базовыми характеристиками малого винодельческого хозяйства являются следующие параметры: объем производства, в соответствии с ограничением лицензии крестьянско-фермерского хозяйства (КФХ), до 200 тыс. бутылок вина в год, произведенных из собственного винограда; площадь виноградника, обеспечивающая данный объем, не более 40-50 гектар; количество работников хозяйства 5-15 человек. Объектом исследования выступила совокупность 5 малых винодельческих предприятий города Севастополя, отнесенных к данному типу по критерию выручки и численности работников. Консультативную поддержку в определении количественных и качественных показателей оказало ООО «Агентство виноградарства и энологии Клер». Охарактеризуем методику и последовательность используемых процедур.

В сценарии приняты довольно высокие для отечественной винодельческой отрасли показатели производительности бутылок с гектара виноградника и отпускной стоимости вина (Приложение, таблица 1). Это связано с тем, что по мере развития отрасли в России новые малые винные хозяйства должны закладывать высокую производственную и финансовую эффективность, чтобы обеспечить рыночную устойчивость в условиях высокой конкуренции как с зарубежным импортом, так и с крупными отечественными производителями [23]. В этой связи виноградник должен обладать

характеристиками известных премиальных хозяйств таких регионов, как Бордо и Бургундия (Франция), Бароло (Италия), Долина реки Напа (Калифорния, США) и другие: 1) высокая плотность расположения кустов винограда на единицу площади, 2) умеренная (контролируемая) урожайность кустов, 3) высокая отпускная цена производителей.

Цены на материалы, услуги и оборудование представлены по данным за 2023 год на основе анализа рыночных предложений и в обобщенном виде приведены в Приложении, таблица 2. Финансовый план сценария представлен в Приложении, таблица 3.

Отдельно выделена категория непредвиденных расходов, в которую входят всевозможные риски от природных и геополитических до человеческого фактора, включая деятельность подрядчиков и исполнителей. В индустрии виноградарства и виноделия число сложно- или неконтролируемых случайностей и потенциальный негативный эффект от их реализации настолько велико, что спрогнозировать и объективно оценить их, по мнению Дж. Л. Лами, не представляется возможным [26]. Поэтому авторами принята норма потерь, равная фиксированному % от сальдо за каждый год. Для Крыма и Севастополя эта норма потерь при традиционной форме хозяйствования принята равной 20%.

Авторы не ставили целью показать точный и достоверный финансовый план, это выходит за рамки данного исследования. Многие значения и показатели приведены со значительным округлением. При этом достоверно (в соответствии с текущими рыночными условиями и предложениями) учтены самые крупные и рискованные затраты, определяющие рентабельность предприятия, срок его окупаемости, размер капитала: инвестиции в землю и производственные активы – категория расходов И.2, а также операционные расходы на уход за виноградом и производство вина – категория О.1 (Приложение, таблица 3).

По столбцам (Приложение, таблица 3) по годам отложены ключевые типовые этапы создания малого виноградарско-винодельческого хозяйства, начиная с подготовки участка к закладке виноградника, заказа саженцев винограда, их посадки, затем устройства шпалеры и системы орошения, получения первого, так называемого «сигнального» урожая (составляет приблизительно 20% от получаемого с взрослых кустов, вышедших в полноценное плодоношение). На 6-й год качество реализуемого вина объективно повышается способностью лоз производить более сбалансированный и концентрированный урожай, а также благодаря широким технологическим возможностям, например, наступлению

срока выдержки вина в бочке. Немаловажным также является работа по продвижению будущего вина, формирующая его ценность и востребованность у потенциальных потребителей задолго до реализации: к 6-му году с момента закладки хозяйства винный бренд получает вещественное выражение в бутылке.

По строкам (Приложение, таблица 3) сгруппированы основные статьи расходов и доходов, участвующих в создании и функционировании малого виноградарско-винодельческого предприятия. Расходы разделены на инвестиционные и операционные, которые в свою очередь разделены на две группы. Как будет показано далее, в первую группу расходов – И.1 и О.1 – включены те расходы, которые не могут быть снижены за счет кооперативной аренды в винодельческом кластере. Так, шпалерные конструкции, система орошения и расходные материалы для виноделия (включая такие группы, как дрожжи, препараты, пробка, этикетка, бутылка, дубовая бочка и др.) требуют индивидуальных затрат участника кластера. Операционные затраты на уход за виноградом, уборку, переработку и получение готового вина также не могут быть существенно снижены внутри кластера, поскольку оцениваются в затраченных материалах и рабочем времени собственного или наемного персонала и оборудования.

Методология исследования базируется на совокупности методов системно-деятельностного анализа хозяйствующих субъектов. Оценки соответствия основаны на метрологическом принципе сопоставления полученных в исследовании показателей с «нормативами», в качестве которых используются пороговые значения, установленные методом экспертных оценок либо по средним значениям отраслевых показателей.

## **Результаты**

Сгруппированные и агрегированные данные (Приложение, таблица 3) позволяют сделать ряд выводов относительно финансовой производительности малого типового виноградарско-винодельческого хозяйства полного цикла в 2023 году.

Рентабельность (положительный нарастающий итог) хозяйства в рассматриваемом сценарии наступает на 10-й год с начала закладки виноградаря. Расходы на проектирование и строительство винодельни суммарно занимают первое место по абсолютному значению инвестиционных расходов. Вместе с расходами на покупку сельскохозяйственной техники, агрегатов и земельного участка под виноградник доля данных инвести-

ций (группа расходов И.2 в таблице) составляет 35% в общих расходах за 10 лет. Из этого следует, что чуть более трети срока выхода предприятия на возмещение первоначального капитала отводятся на средства производства, срок жизни которых может составлять десятилетия (срок продуктивной жизни технического виноградника – 35-45 лет). Оптимизация данных расходов, очевидно, позволит сократить срок окупаемости и снизить объем первоначального капитала.

Второе и третье место по оценочной капиталоемкости делят расходы на уход за виноградом и кооперативную винификацию урожая (группа О.1) и непредвиденные расходы. Как отмечено ранее, расходы О.1 не могут быть оптимизированы путем кластеризации. Непредвиденные расходы, напротив, могут и должны быть снижены.

В таблице 1 приведен потенциальный результат финансовой оптимизации от кооперации рассматриваемого хозяйства в производственном кластере с резидентами, предоставляющими услуги в виде сформированных бригад виноградарей, аренды сельскохозяйственной техники, кооперативной винодельни [24]. Таким образом определено, что в случае использования кластерной формы организации виноградарско-винодельческого бизнеса теоретически возможны следующие пути его экономико-управленческой оптимизации:

1. Финансовая экономия от кластеризации винодельческого хозяйства с виноградником площадью 20 гектар составляет, оценочно, 239 524 тыс. руб. в первые 10 лет хозяйствования.

2. Расходы на строительство собственной винодельни для переработки винограда с 20 гектар и его винификацию примерно соответствуют расходам на аренду кооперативной винодельни в течение 7 лет. В первом случае добавляются также расходы на управление винодельней и ее персоналом, получение лицензии, организацией производственного процесса.

3. Норма непредвиденных расходов снижается с 20% до 5% благодаря эффекту объема и концентрации сил всех резидентов кластера, заинтересованных и направляющих усилия на предотвращение и снижение всевозможных рисков, а также смягчение последствий их наступления.

4. Объем ответственности инвестора снижается многократно. Фактически, единственной зоной ответственности инвестора-винодела как резидента кластера становятся маркетинг и управление рекреационно-туристской деятельностью хозяйства, которые также целесообразно включить в сферу ответственности функциональных подразделений кластера [29].

Таблица 1.

**Группировка категорий расходов в контексте кластеризации  
малых винодельческих хозяйств**

Категории расходов	Вариант оптимизации в рамках кластера	Потенциальный результат оптимизации в рамках кластера, тыс. руб.	
		∑ экономии после оптимизации <sup>1</sup>	∑ дополнительных затрат
Земельный участок, с/х техника и агрегаты, уход за виноградом	Аренда, в т.ч. долгосрочная, вместо покупки <sup>2</sup> . Уход за виноградом оптимизируется только в части качества и эффективности (затраты не оптимизируются)	143 000	90 000
Проектирование и строительство винодельни	Долгосрочная аренда вместо строительства	292 000	–
Кооперативная переработка и виноделие	Коллективное использование. Добавляется стоимость аренды с 6-го года	–	285 600
Шпалера, орошение, индивидуальный маркетинг	Оптимизация ограничена или невозможна	–	–
Закладка виноградника, групповой маркетинг, привлечение консультантов, непредвиденные расходы	Скидки от кооперации, коллективного заказа и риск-менеджмента: 1) 5 млн. руб. на коллективную подготовку почвы и уход за саженцами; 2) 50% на консалтинг; 3) непредвиденные расходы 5% вместо 20% благодаря сниженному риску	180 124	–
<b>Итого</b>		615 124	375 600
<b>Разность между экономией и дополнительными затратами в кластере</b>		239 524	

*Источник: составлено авторами.*

*Примечания:*

<sup>1</sup> Вычисляется как сумма строк по столбцу «Итого» в таблице 3, взятой с обратным знаком, при наличии возможности оптимизации и за вычетом применяемых скидок.

<sup>2</sup> Стоимость аренды земли под виноградник не учитывается, т.к., по мнению авторов, может быть значительно оптимизирована благодаря крупным совокупным инвестициям, налоговым поступлениям, социальному эффекту и т.д.

### **Обсуждение**

Кластеризация винодельческих хозяйств открывает для резидентов кластера спектр разных возможностей для предприятий разных размеров. Так, В.И. Кружалин, Е.А. Лукьяненко и А.Д. Шабалин [9] обозначили преимущества кластерного подхода в развитии винного туризма при участии

крупных винодельческих хозяйств Севастополя, отметив перспективы увеличения туристского потока благодаря такой форме кооперации. Однако среди винодельческих хозяйств и брендов США малые предприятия, производящие не более 10% валового объема вина в стране, составляют 99,5% всех хозяйств и брендов в количественном выражении [28].

Выводы данной исследовательской работы подчеркивают финансово-экономический аспект, специфичный именно для хозяйств малого размера с лицензией КФХ, которые, в силу специфики технологии производства вина строго из собственного винограда, вынуждены делать сложный выбор между инвестированием капитала в средства производства и их арендой. Преимущества от применения кластерной модели производства, внутри которой осуществляется аренда основных средств и трудовых ресурсов, включают, с одной стороны, значительную финансовую экономию за счет отказа от крупных инвестиций в начальный период становления предприятия, а, следовательно, и снижения расходов на поиск и найм высококвалифицированных работников, задействованных в данных средствах производства. С другой стороны, появляется возможность использовать ресурсы резидентов кластера для развития маркетинга и туристской деятельности с целью повышения экономической производительности кластера [29]. В свете перспектив развития винного туризма в Севастополе данные возможности носят, очевидно, стратегический характер независимо от присутствия в кластере крупных хозяйств [19]

Среди фундаментальных недостатков применения кластерной модели можно выделить трудность обеспечения условий для формирования кластера в отрасли виноградарства и виноделия. Как показали Ю. Н. Лапыгин, Д. В. Тулинова и В. А. Курпатова [12; 13], требуется создание правовых связей, обеспечивающих кооперацию государственной инфраструктуры, государственных учреждений подготовки кадров, с частными предприятиями, осуществляющими производственный процесс и его сопровождение. Внутри кластера требуется проработка правового механизма государственно-частного партнерства, обеспечивающего производство вина несколькими участникам кластера в рамках единой государственной системы отслеживания оборота алкогольной продукции (ЕГАИС). Помимо этого, требуется формализация юридической, финансовой, технической, организационной, кадровой и прочих основ объединения малых хозяйств в кластер виноградарства и виноделия. Данную работу еще предстоит выполнить.

Отдельного рассмотрения заслуживает оценка расходов на маркетинг вне кластера и в его составе. Расходы на маркетинг могут сильно

варьироваться между производителями в зависимости от индивидуальной ценовой политики, целевой группы потребителей, региона продаж и т.д., однако и здесь возможна существенная оптимизация в случае общего организованного продвижения продукции всего кластера, в том числе в масс-маркете (сетевые магазины), благодаря синергии усилий и товарного объема [5, 30]. Во многом именно успешный маркетинг диктует высокую цену, с которой соглашается потребитель, приобретая вино определенного производителя. Это характерно в первую очередь для производителей из традиционных европейских и ставших модными мировых винных терруаров [24]. Касательно ситуации в России оценка Роскачества за 2022 год показала, что 60% потребителей выбирают вина стоимостью 300–700 рублей и лишь 6% отдают предпочтения винам стоимостью дороже 1500 рублей за бутылку [16]. Н. В. Алесина, Е. А. Понная и А. В. Кузьмин, проанализировав структуру цены бутылки вина в розничной сети, определили, что себестоимость составляет лишь 32,1% этой цены, прибыль производителя – 6,6%, остальная доля приходится на наценку торговых посредников и НДС [2]. Для сравнения, известное в Севастополе вино хозяйства UPPA Winery с собственных виноградников площадью 12 гектар продается по цене от 3 800 до 16 200 рублей/бутылка без торговых посредников, эксклюзивно через винодельню, фирменный магазин в Москве и избранных представителей в регионах (сайт UPPA Winery, без указания даты [31]). Хозяйство обосновывает высокую цену тем, что применяет уникальный для России биодинамический метод земледелия, уделяет большое внимание качеству производства и представлено харизматичным виноделом-собственником. Из этого примера следует, что вопрос повышения маржинальности винодельческого бизнеса может быть решен с помощью эффективного маркетинга. Экономико-управленческая оптимизация в рамках кластера позволяет, как было показано в исследовании, добиться переориентирования сил и средств инвестора в первую очередь на маркетинг.

## **Выводы**

Проведенное на фактических данных исследование подтвердило гипотезу о том, что организация малого виноградарско-винодельческого бизнеса в Севастополе в составе бизнес-кластера может способствовать сокращению капитальных и текущих расходов этого предприятия. Количественно было показано, что как минимум на промежутке 10 лет с момента закладки винограда выгода от аренды земельного участка площадью

20 гектар, винодельни для винификации винограда с этого участка, сельскохозяйственной техники и рабочих для ухода за виноградом состоит в том, что позволяет на 35% ускорить возврат вложенных инвестиций: с 10 лет до 6-7. Было отмечено, что, поскольку винодельческий бизнес – это долгосрочный бизнес со сроком продуктивной жизни плодоносящих лоз 35-45 лет (после чего возможно их обновление путем перезакладки молодыми саженцами), то при кластерной организации самые крупные расходы в средства производства целесообразно исключить или отодвинуть на более поздний срок, чтобы сконцентрировать силы и средства инвестора на продвижении своей продукции. В данном исследовании, однако, не была подробно рассмотрена маркетинговая составляющая бизнеса малых винодельческих хозяйств, особенно в более долгосрочной перспективе, это требует отдельного исследования.

Были даны количественные значения получаемой выгоды от кооперации с резидентами кластера, предоставляющими услуги аренды кооперативной винодельни, сельскохозяйственной техники, бригад виноградарей. Знание об этом позволяет инвесторам заранее спланировать объем первоначального капитала и его движение по годам в зависимости от объемов и стоимости реализуемого вина. У инвестора возникает выбор: либо создавать собственную винодельню, либо арендовать кооперативную в течение 7 лет. В первом случае помимо финансовых трат потребуются учесть расходы на управление винодельней и ее персоналом, получение лицензии и организацией производственного процесса.

Поскольку винодельческий бизнес имеет множество слабо- и неконтролируемых рисков производства (климат, погода, болезни и вредители и т.д.) авторы предполагают, что норма средств, резервируемых на непредвиденные расходы, будет снижена в 4 раза при переходе на кластерную форму организации благодаря концентрации сил всех резидентов кластера, которые, согласно постулатам кластерной модели Портера [30], заинтересованы в снижении негативных факторов от наступления рисков событий. Эта гипотеза требует отдельного изучения и количественного обоснования.

Таким образом, показаны перспективы кооперации малых винодельческих хозяйств, что особенно актуально для Севастополя и Республики Крым, где виноградарство и виноделие исторически являлись ключевыми отраслями сельского хозяйства и пищевой промышленности. Переход к новым формам снижения затрат и повышения эффективности может стать драйвером развития инвестиционных процессов региона.

**Информация о конфликте интересов.** Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

**Информация о спонсорстве.** Исследование не имело спонсорской поддержки.

Благодарности. Консультативную поддержку в части определения количественных и качественных показателей для исследования оказало ООО «Агентство виноградарства и энологии Клер», занимающееся с 2016 года закладкой и сопровождением малых виноградарско-винодельческих хозяйств.

## Приложения

Таблица 1.

**Параметры производительности винодельческого хозяйства**  
(в данном исследовании приняты неизменными, соответствуют целевым значениям отечественных хозяйств схожего объема производства).

Оценочная урожайность, кг/га (бутылок/га)	6 000
Отпускная цена на вино до 5-го года, руб./бут.	500
Отпускная цена на вино с 6-го года, руб./бут.	1 500

Источник: составлено авторами.

Таблица 2.

**Стоимость и тарифы 2023 года на расходы по закладке винодельческого хозяйства полного цикла**

№	Позиция	Что входит	Цена (стоимость или тариф)
1	Земельный участок	20 га	1 млн. руб./гектар
2	Подготовка почвы, закупка саженцев, посадка и первоначальный уход	–	1,5 млн. руб./га в течение 2 лет (включая саженцы по 2,5 Евро/шт. DDP <sup>1</sup> )
3	Шпалера	закупка и установка	1,2 млн. руб./га
4	Система орошения	закупка и установка	300 тыс. руб./га
5	Уход, включая агрохимию, обработки, уборку винограда	ФОТ <sup>2</sup> на ручной и механизированный труд, ГСМ <sup>3</sup> , агрохимия	500 тыс. руб./га агрохимия составляет прибл. 13% от общих расходов на уход
6	Тракторы	1 общехозяйственный и 3 виноградных	общехозяйственный ~ 2 млн. руб./шт.; виноградный ~ 5 млн. руб./шт.
7	Прицепное и навесное тракторное оборудование	опрыскиватели, культиваторы, диски, сеялка, межкустовое оборуд. и др.	примерно соответствует стоимости тракторов
8	Контрактное виноделие	инфраструктура, оборудование и рабочее пространство, персонал, лицензия	350 руб./бутылка
9	Расходные материалы виноделия	дрожжи, препараты, пробка, этикетка, бутылка, дубовая бочка и др.	75 руб./бутылка

№	Позиция	Что входит	Цена (стоимость или тариф)
10	Проект винодельни	концепция, изыскания, документация для разрешения на строительство, рабочая документация	прибл. 6 млн. руб.
11	Строительство винодельни	–	прибл. 250 млн. руб.
12	ФОТ штата собственной винодельни	–	60 руб./бутылка
13	Маркетинг	–	не учитывался
14	Стоимость услуг консультанта	–	5% от всех проектных затрат в 0 год и 2,5% во все последующие

Источник: составлено авторами.

Примечания:

<sup>1</sup> условия доставки «Delivered, Duty Paid», что означает «доставлено, пошлина оплачена», т.е. с учетом всех накладных расходов при доставке товара до получателя

<sup>2</sup> фонд оплаты труда

<sup>3</sup> горюче-смазочные материалы

Таблица 3.

**Финансовый план закладки винодельческого хозяйства (при площади виноградника 20 гектар) в Севастополе и Крыму в ценах 2023 года**

Категории расходов и доходов / График закладки хозяйства по годам		Сумма доходов и расходов на каждый год от начала закладки винодельческого хозяйства, тыс. руб.										Итого	Удельный вес расходов
		0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7-9 год	10 год			
		Покупка участка и подготовка к посадке	Посадка винограда	Устройство шпалеры и орошения	Сигнальный урожай	2/3 промышленного плодоношения	Первый полноценный урожай	Повышение качества вина	-	-			
Инвестиции	И.1 закладка виноградника, шпалера, система орошения	-10 000	-20 000	-30 000	0	0	0	0	0	0	0	-60 000	7%
	И.2 земельный участок, с/х техника и агрегаты, винодельня	-20 000	-11 000	-12 000	-66 000	-130 000	-40 000	-30 000	0	0	0	-309 000	35%
Операционные расходы	О.1: уход за виноградом (вкл. агрохимию, обработку, уборку), кооперативная переработка и виноделие (в т.ч. расходные материалы)	0	0	-10 000	-20 200	-40 600	-61 000	-19 000	-57 000	-19 000	-226 800	26%	
	О.2: ФОТ штата собственной винодельни, маркетинг, привлечение консультанта	-1 500	-775	-1 300	-2 155	-4 265	-2 525	-8 605	-23 565	-7 855	-52 545	6%	

Категории расходов и доходов / График закладки хозяйства по годам		Сумма доходов и расходов на каждый год от начала закладки винодельческого хозяйства, тыс. руб.										Итого	Удельный вес расходов
		0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7-9 год	10 год			
		Покупка участка и подготовка к посадке	Посадка винограда	Устройство шпалеры и орошения	Сигнальный урожай	2/3 промышленного плодоношения	Первый полноценный урожай	Повышение качества вина					
Доходы	реализация вина, туризм <sup>1</sup>	0	0	250	12 300	36 300	60 500	180 500	541 900	181 000	1 012 750	-	
Непредвиденные расходы 20%		-6 300	-6 355	-10 610	-15 211	-27 713	-8 605	-24 579	-92 267	-30 829	-222 469	26%	
Итого расходов		-37 800	-38 130	-63 910	-103 566	-202 578	-112 130	-82 184	-172 832	-57 684	-870 814	100%	
Сальдо		-37 800	-38 130	-63 660	-91 266	-166 278	-51 630	98 316	369 068	123 316	141 936		
Сальдо с учетом инфляции 7,2%/год <sup>2</sup>		-40 522	-40 875	-68 244	-97 837	-178 250	-55 347	91 237	342 495	114 437			
Нарастающий итог		-40 522	-81 397	-149 640	-247 478	-425 728	-481 075	-389 838	-47 343	67 095			

Источник: составлено авторами.

Примечание:

<sup>1</sup> План по туризму обозначен условным значением в связи с тем, что в Севастополе и Крыму туристский потенциал в настоящее время крайне ограничен и на ближайшие годы сложно-предсказуем. Более высокие доходы от туризма подразумевают соответствующие расходы на туристскую инфраструктуру и маркетинг, которые не рассматриваются в данном исследовании.

<sup>2</sup> Уровень инфляции взят по предварительной оценке годовой инфляции в России за 2023 год. Авторами принят грубый метод расчета и неизменный уровень инфляции на весь период планирования ввиду ее высокой волатильности за последние 10 лет.

### Список литературы

1. Агентство Клер. (2024). URL: <https://cler.pro/> (дата обращения: 04.01.2025).
2. Алесина, Н. В., Посная, Е. А., & Кузьмин, А. В. (2021). Финансовые аспекты повышения эффективности производства винодельческой продукции в севастопольском регионе. *Финансовые исследования*, (2), 90–102. EDN: <https://elibrary.ru/RYRYWY>
3. Андреева, Т. А. (2023). Оценка роли институциональных механизмов в формировании и функционировании мезоэкономических систем на примере кластерных образований. *Журнал СФУ. Гуманитарные науки*, (10), 1743–1750. EDN: <https://elibrary.ru/GCJZFW>
4. Батракова, Л. Г. (2019). Формирование кластерно-сетевой экономики регионов. *Социально-политические исследования*, (4), 69–92. <https://doi.org/10.24411/2658-428X-2019-10549>. EDN: <https://elibrary.ru/SMEMRB>

5. Владимиров, Ю. Л., & Шерешева, М. Ю. (2012). Кластеры как основа роста конкурентоспособности на мировых рынках: пример винодельческой отрасли. *Журнал социологии и социальной антропологии*, (5), 211–226. EDN: <https://elibrary.ru/RCLUTZ>
6. Гайша, О. Д. (2020). Интеграция кластера и особой экономической зоны как инструмент повышения эффективности развития региональных экономических систем. *Вестник ГУУ*, (7), 96–102. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-96-102>. EDN: <https://elibrary.ru/TUSSCW>
7. Головин, В. А. (2017). Анализ факторов и потенциала развития экономических кластеров в Республике Марий Эл по видам экономической деятельности. *Экономика региона*, (4), 1068–1079. <https://doi.org/10.17059/2017-4-8>. EDN: <https://elibrary.ru/ZXQKBJ>
8. Закшевский, В. Г., Меренкова, И. Н., Новикова, И. И., & Пархомов, Е. А. (2023). Устойчивое развитие сельских территорий: новый взгляд на оценку в контексте пространственной локализации. *Экономика региона*, (3), 1068–1079. <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2023-3-6>. EDN: <https://elibrary.ru/VTDNJ>
9. Кружалин, В. И., Лукьяненко, Е. А., & Шабалин, А. Д. (2021). Кластерный подход в развитии винного туризма в России. *Современные проблемы сервиса и туризма*, 15(1), 61–69. <https://doi.org/10.24412/1995-0411-2021-1-61-69>. EDN: <https://elibrary.ru/WHGLYW> (дата обращения: 04.01.2025)
10. Кузьмин, А. В., & Алесина, Н. В. (2021). Энотуризм как драйвер развития винодельческой отрасли Севастополя. *Бизнес. Образование. Право*, (1), 124–129. <https://doi.org/10.25683/VOLBI.2021.54.129>. EDN: <https://elibrary.ru/YJRJSA>
11. Курков, А. Д., & Степовенко, В. В. (2022). Тенденции развития виноградарства и виноделия в Российской Федерации. *Экономика и управление: теория и практика*, 8(4), 30–39. EDN: <https://elibrary.ru/WVQMTW> (дата обращения: 04.01.2025)
12. Курпатова, В. А. (2021). Инновационные системы агропромышленного комплекса на основе кластерного подхода. *Региональная и отраслевая экономика*, (3), 65–68. EDN: <https://elibrary.ru/YWBRY>
13. Лапыгин, Ю. Н., & Тулинова, Д. В. (2020). Условия формирования кластера. *Вестник ГУУ*, (7), 114–119. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-114-119>. EDN: <https://elibrary.ru/IQDMGR>
14. Петрушина, О. В., & Соловьева, Т. Н. (2014). Потенциал развития зернопроизводящих регионов на основе кластерного подхода. *Экономика и управление: научно-практический журнал*, (4), 34–37. EDN: <https://elibrary.ru/SJMVDL>
15. Ревун, И. В., & Пискун, Е. И. (2023). Организационно-экономические процессы развития виноградарства и виноделия Республики Крым и города

- Севастополя. *Экономика и управление: теория и практика*, 9(2), 57–64. EDN: <https://elibrary.ru/NBAGIT>
16. Российская система качества (Роскачество). (2023). *Рост продаж российского вина в категории «премиум»*. URL: <https://rskrf.ru/news/rost-prodazh-rossiyskogo-vina-v-kategorii-premium/> (дата обращения: 04.01.2025)
  17. Узун, Е. В., & Аблаев, Р. Р. (2022). Виноградарство и виноделие как развивающаяся отрасль агропромышленного комплекса Российской Федерации. *Экономика и управление: теория и практика*, 8(1), 80–87. EDN: <https://elibrary.ru/SQWINW>
  18. Федеральная служба по контролю за алкогольным и табачным рынками. (1995). *О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции* (№ 171-ФЗ). Москва, Россия. (дата обращения: 04.01.2025)
  19. Черемисинова, Д. В., & Вобляя, Е. В. (2023). Основные факторы экономического роста предприятий винодельческой отрасли. *Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики*, (5), 391–397. EDN: <https://elibrary.ru/NMWTIK>
  20. Шабалина, Н. В., & Пискун, Е. И. (2023). Эногастрономический туризм в экономике России. *Экономика и управление: теория и практика*, 9(4), 25–33. EDN: <https://elibrary.ru/EGDPJM>
  21. Alesina, N., Posnaya, E., & Kuzmin, A. (2021). Innovative wine products quality management system on Sevastopol region example. *E3S Web of Conferences*, 295, 01027. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202129501027>. EDN: <https://elibrary.ru/EAUOMQ>
  22. Ashenfelter, O., Gergaud, O., Storckmann, K., & Ziemba, W. (2018). *Handbook of the economics of wine. In Prices, Finance, and Expert Opinion*. World Scientific Publishing Co. Pte Ltd. <https://doi.org/10.1142/9834>
  23. Grinko, E., Alesina, N., & Kuzmin, A. (2022). Conditions, opportunities, and issues of actualizing the potential for developing viticulture and winemaking in current realities: the regional aspect of the Russian Federation. *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*, 14(4), 297–334. <https://doi.org/10.12731/2658-6649-2022-14-4-297-334>. EDN: <https://elibrary.ru/OMZMIZ>
  24. Flint, D. J., Signori, P., & Golcic, S. L. (2016). *Contemporary Wine Marketing and Supply Chain Management*. Palgrave Macmillan Books, Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137492432>
  25. Kotliarov, I. D. (2022). Heterogeneity of stakeholders as an obstacle to the development of agricultural cooperatives in Russia. *Russian Peasant Studies*, 7(4),

- 20–32. <https://doi.org/10.22394/2500-1809-2022-7-4-20-32>. EDN: <https://elibrary.ru/LJKEEN>
26. Lamy, J. L. (2015). *The Business of Winemaking*. San Francisco, CA: Board and Bench.
27. International Organisation of Vine and Wine (OIV). (2024). *Statistics Database*. URL: <https://www.oiv.int/what-we-do/statistics> (дата обращения: 04.01.2025)
28. Peyrefitte, J. (2020). Small California wine producers in 2019: an industry note. *Wine Business Journal*, 4(1). <https://doi.org/10.26813/001c.22302>. EDN: <https://elibrary.ru/NZRABB>
29. Pirogova, O., Zasenkov, V., Semenenko, D., & Tihomirova, M. (2024). Analysis of ecotourism development prospects in the Northwest region. *BIO Web of Conferences*, 113, 06020. <https://doi.org/10.1051/bioconf/202411306020>. EDN: <https://elibrary.ru/BFKRQH>
30. Porter, M. E. (1998). *On Competition*. Boston: Harvard Business School Press.
31. UPPA Winery. *Наша история, ценности, вина*. URL: <https://upprawinery.ru/> (дата обращения: 04.01.2025)

### References

1. Kler Agency. (2024). Retrieved from: <https://cler.pro/> (accessed: 04.01.2025).
2. Alesina, N. V., Posnaya, E. A., & Kuzmin, A. V. (2021). Financial aspects of improving the efficiency of wine production in the Sevastopol region. *Financial Research*, (2), 90–102. EDN: <https://elibrary.ru/RYRYWY>
3. Andreeva, T. A. (2023). Assessing the role of institutional mechanisms in the formation and functioning of mesoeconomic systems: a case study of cluster formations. *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*, (10), 1743–1750. EDN: <https://elibrary.ru/GCJZFW>
4. Batrakova, L. G. (2019). Formation of cluster-network economy in regions. *Socio-Political Research*, (4), 69–92. <https://doi.org/10.24411/2658-428X-2019-10549>. EDN: <https://elibrary.ru/SMEMRB>
5. Vladimirov, Yu. L., & Sheresheva, M. Yu. (2012). Clusters as a basis for competitiveness growth in global markets: the case of the wine industry. *Journal of Sociology and Social Anthropology*, (5), 211–226. EDN: <https://elibrary.ru/RCLUTZ>
6. Gaisha, O. D. (2020). Integration of a cluster and a special economic zone as a tool for enhancing the efficiency of regional economic systems development. *Vestnik GUU*, (7), 96–102. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-96-102>. EDN: <https://elibrary.ru/TUSSCW>
7. Golovin, V. A. (2017). Analysis of factors and potential for developing economic clusters in the Republic of Mari El by economic activity type. *Economy*

- of Region*, (4), 1068–1079. <https://doi.org/10.17059/2017-4-8>. EDN: <https://elibrary.ru/ZXQKBJ>
8. Zakshevsky, V. G., Merenkova, I. N., Novikova, I. I., & Parkhomov, E. A. (2023). Sustainable development of rural areas: a new approach to assessment in the context of spatial localization. *Economy of Region*, (3), 1068–1079. <https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2023-3-6>. EDN: <https://elibrary.ru/VTDNIJ>
  9. Kruzhalin, V. I., Lukyanenko, E. A., & Shabalin, A. D. (2021). Cluster approach in the development of wine tourism in Russia. *Modern Problems of Service and Tourism*, 15(1), 61–69. <https://doi.org/10.24412/1995-0411-2021-1-61-69>. EDN: <https://elibrary.ru/WHGLYW> (accessed: 04.01.2025)
  10. Kuzmin, A. V., & Alesina, N. V. (2021). Enotourism as a driver for the development of the wine industry in Sevastopol. *Business. Education. Law*, (1), 124–129. <https://doi.org/10.25683/VOLBI.2021.54.129>. EDN: <https://elibrary.ru/YJRJSA>
  11. Kurkov, A. D., & Stepovenko, V. V. (2022). Trends in the development of viticulture and winemaking in the Russian Federation. *Economics and Management: Theory and Practice*, 8(4), 30–39. EDN: <https://elibrary.ru/WVQMTW> (accessed: 04.01.2025)
  12. Kurpatova, V. A. (2021). Innovative systems of the agro-industrial complex based on the cluster approach. *Regional and Sectoral Economics*, (3), 65–68. EDN: <https://elibrary.ru/YWBRYR>
  13. Lapygin, Yu. N., & Tulinova, D. V. (2020). Conditions for cluster formation. *Vestnik GUU*, (7), 114–119. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-114-119>. EDN: <https://elibrary.ru/IQDMGR>
  14. Petrushina, O. V., & Solovyova, T. N. (2014). Development potential of grain-producing regions based on the cluster approach. *Economics and Management: Scientific and Practical Journal*, (4), 34–37. EDN: <https://elibrary.ru/SJMVDL>
  15. Revun, I. V., & Piskun, E. I. (2023). Organizational and economic processes in the development of viticulture and winemaking in the Republic of Crimea and the city of Sevastopol. *Economics and Management: Theory and Practice*, 9(2), 57–64. EDN: <https://elibrary.ru/NBAGIT>
  16. Russian Quality System (Roskachestvo). (2023). Growth in sales of Russian wine in the “premium” category. Retrieved from: <https://rskrf.ru/news/rost-prodazh-rossiyskogo-vina-v-kategorii-premium/> (accessed: 04.01.2025)
  17. Uzun, E. V., & Ablaev, R. R. (2022). Viticulture and winemaking as a developing sector of the agro-industrial complex of the Russian Federation. *Economics and Management: Theory and Practice*, 8(1), 80–87. EDN: <https://elibrary.ru/SQWINW>
  18. Federal Service for Alcohol and Tobacco Market Regulation. (1995). *On state regulation of the production and circulation of ethyl alcohol, alcoholic and al-*

- cohol-containing products and on limiting the consumption (drinking) of alcoholic products (No. 171-FZ). Moscow, Russia. (accessed: 04.01.2025)*
19. Cheremisinova, D. V., & Voblaya, E. V. (2023). Main factors of economic growth for enterprises in the wine industry. *Topical Issues of Accounting and Management in the Information Economy*, (5), 391–397. EDN: <https://elibrary.ru/NMWTIK>
  20. Shabalina, N. V., & Piskun, E. I. (2023). Eno-gastronomic tourism in the Russian economy. *Economics and Management: Theory and Practice*, 9(4), 25–33. EDN: <https://elibrary.ru/EGDPJM>
  21. Alesina, N., Posnaya, E., & Kuzmin, A. (2021). Innovative wine products quality management system on Sevastopol region example. *E3S Web of Conferences*, 295, 01027. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202129501027>. EDN: <https://elibrary.ru/EAUOMQ>
  22. Ashenfelter, O., Gergaud, O., Storchmann, K., & Ziemba, W. (2018). *Handbook of the economics of wine. In Prices, Finance, and Expert Opinion*. World Scientific Publishing Co. Pte Ltd. <https://doi.org/10.1142/9834>
  23. Grinko, E., Alesina, N., & Kuzmin, A. (2022). Conditions, opportunities, and issues of actualizing the potential for developing viticulture and winemaking in current realities: the regional aspect of the Russian Federation. *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*, 14(4), 297–334. <https://doi.org/10.12731/2658-6649-2022-14-4-297-334>. EDN: <https://elibrary.ru/OMZMIZ>
  24. Flint, D. J., Signori, P., & Golcic, S. L. (2016). *Contemporary wine marketing and supply chain management*. Palgrave Macmillan Books, Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137492432>
  25. Kotliarov, I. D. (2022). Heterogeneity of stakeholders as an obstacle to the development of agricultural cooperatives in Russia. *Russian Peasant Studies*, 7(4), 20–32. <https://doi.org/10.22394/2500-1809-2022-7-4-20-32>. EDN: <https://elibrary.ru/LJKEEN>
  26. Lamy, J. L. (2015). *The business of winemaking*. San Francisco, CA: Board and Bench.
  27. International Organisation of Vine and Wine (OIV). (2024). *Statistics Database*. Retrieved from: <https://www.oiv.int/what-we-do/statistics> (accessed: 04.01.2025)
  28. Peyrefitte, J. (2020). Small California wine producers in 2019: an industry note. *Wine Business Journal*, 4(1). <https://doi.org/10.26813/001c.22302>. EDN: <https://elibrary.ru/NZRABB>
  29. Pirogova, O., Zasenkov, V., Semenenko, D., & Tihomirova, M. (2024). Analysis of ecotourism development prospects in the Northwest region. *BIO Web of Conferences*, 113, 06020. <https://doi.org/10.1051/bioconf/202411306020>. EDN: <https://elibrary.ru/BFKRQH>

30. Porter, M. E. (1998). *On competition*. Boston: Harvard Business School Press.
31. UPPA Winery. *Our history, values, wines*. Retrieved from: <https://uppowinery.ru/> (accessed: 04.01.2025)

### **ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ**

**Намханова Маргарита Валентиновна**, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление», Институт развития города  
*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»*  
ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация  
*mv\_namhanova@bk.ru*

**Алесина Наталья Валентиновна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»  
*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»*  
ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация  
*alesina\_nv@mail.ru*

**Гринько Елена Леонидовна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»  
*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»*  
ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация  
*grnk.elena@gmail.com*

**Кузьмин Андрей Валерьевич**, аспирант кафедры «Финансы и кредит»  
*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»*  
ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация  
*ak7556699@gmail.com*

**Шалковская Наталия Алексеевна**, аспирант кафедры «Туризма, сервиса и гостиничного бизнеса»  
*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»*  
ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация  
*nataliashalk@yandex.ru*

**DATA ABOUT THE AUTHORS**

**Margarita V. Namkhanova**, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor

*Sevastopol State University*

*33, Universitetskaya Str., Sevastopol, 299053, Russian Federation*

*mv\_namkhanova@bk.ru*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2273-9036>*

*Scopus Author ID: 57208556218*

**Natalia V. Alesina**, Ph.D. in Economics (Cand. of Ec. Sc.), Associate Professor

*Sevastopol State University*

*33, Universitetskaya Str., Sevastopol, 299053, Russian Federation*

*alesina\_nv@mail.ru*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5822-9877>*

*Scopus Author ID: 57208546728*

**Elena L. Grinko**, Ph.D. in Economics (Cand. of Ec. Sc.), Associate Professor

*Sevastopol State University*

*33, Universitetskaya Str., Sevastopol, 299053, Russian Federation*

*grnk.elena@gmail.com*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4646-1334>*

*Scopus Author ID: 57210746260*

**Andrey V. Kuzmin**, Postgraduate Student of the Department of Finance and Credit

*Sevastopol State University*

*33, Universitetskaya Str., Sevastopol, 299053, Russian Federation*

*ak7556699@gmail.com*

*ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6933-0196>*

*Scopus Author ID: 57221330033*

**Natalia A. Shalkovskaya**, Postgraduate Student of the Department of Tourism, Service and Hotel Business

*Sevastopol State University*

*33, Universitetskaya Str., Sevastopol, 299053, Russian Federation*

*nataliashalk@yandex.ru*

Поступила 30.01.2025

После рецензирования 05.03.2025

Принята 14.04.2025

Received 30.01.2025

Revised 05.03.2025

Accepted 14.04.2025