

УДК 336.763.26

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСОВ

Шибалкина Н.О.

Магистрант¹,

*Негосударственное образовательное частное учреждение высшего
образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Москва, Россия*

Аннотация

В статье исследуются особенности формирования стоимости цифровых бизнесов в условиях современной цифровой экономики. Автор анализирует ключевые факторы, влияющие на оценку таких компаний, включая инновационные стратегии, бизнес-модели и нематериальные активы, такие как интеллектуальный капитал. Особое внимание уделяется классификации цифровых бизнесов, их роли в экономике, а также вызовам, с которыми сталкиваются российские высокотехнологичные компании, включая технологическое отставание и дефицит инвестиций.

На примере мировых лидеров (IBM, Apple, Microsoft, Amazon, Google) и российских компаний (Яндекс, Сбер, Ozon) раскрываются успешные стратегии и бизнес-модели, которые позволяют создавать высокую стоимость. Автор подчеркивает важность государственной поддержки и частных инвестиций для

¹ Научный руководитель: Мазур Лидия Викторовна, к.э.н., Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия.

Scientific Supervisor: Mazur Lidia Viktorovna, Candidate of Economic Sciences, Non-State Educational Private Institution of Higher Education "Moscow Financial and Industrial University "Synergy," Moscow, Russia.

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

развития глубоких технологий (deep tech), таких как квантовые вычисления, и предлагает меры для стимулирования долгосрочных проектов в России. Ключевые выводы: стоимость цифровых бизнесов определяется инновационностью и уникальностью их бизнес-моделей, классические методы оценки недооценивают нематериальные активы, что требует адаптации подходов, для технологического прорыва необходимы поддержка долгосрочных инвестиций, квантовые технологии могут стать драйвером роста для российской цифровой экономики.

Статья предназначена для инвесторов, предпринимателей и исследователей, интересующихся цифровой трансформацией и оценкой высокотехнологичных компаний.

Ключевые слова: цифровая экономика, формирование стоимости, цифровые бизнесы, бизнес-модели, инновационные стратегии, deep tech.

FEATURES OF FORMING THE VALUE OF DIGITAL BUSINESSES

Shibalkina N.O.

Master's student,

Non-governmental educational private institution of higher education "Moscow Financial and Industrial University "Synergy",

Moscow, Russia

Abstract

This article examines the mechanisms of value creation in digital businesses within the modern digital economy. The author analyzes key factors influencing company valuation, including innovative strategies, business models, and intangible assets such

as intellectual capital. Special attention is given to the classification of digital businesses, their role in the economy, and the challenges faced by Russian high-tech companies, including technological gaps and investment shortages.

Case studies of global leaders (IBM, Apple, Microsoft, Amazon, Google) and Russian companies (Yandex, Sber, Ozon) reveal successful strategies and business models that drive high valuation. The author emphasizes the importance of government support and private investment for developing deep tech (e.g., quantum computing) and proposes measures to stimulate long-term projects in Russia.

Key findings: the value of digital businesses is determined by the innovativeness and uniqueness of their business models; traditional valuation methods (DCF, multipliers) underestimate intangible assets, requiring adapted approaches; long-term investment support is crucial for technological breakthroughs; quantum technologies could become a growth driver for Russia's digital economy.

Target audience: Investors, entrepreneurs, and researchers interested in digital transformation and high-tech company valuation.

Keywords: digital economy, value creation, digital businesses, business models, innovative strategies, deep tech.

Введение

Современная экономика переживает период цифровой трансформации. При цифровой экономике деятельность осуществляется посредством обработки данных и информации с помощью электронных сетей (цифровых коммуникаций), вычислительной техники и иных электронных устройств.

С 01 января 2025 года в России, в продолжение завершившегося национального проекта «Цифровая экономика», вступил в действие национальный проект «Экономика данных и цифровая трансформация

государства», в рамках которого приняты, в том числе, федеральные проекты «Инфраструктура доступа к информационно-телекоммуникационной сети Интернет», «Отечественные решения», «Прикладные исследования и разработки», «Инфраструктура кибербезопасности», «Кадры для цифровой экономики», «Искусственный интеллект» [2, с. 1].

Для реализации национального проекта правительство намерено выделить 1,013 трлн рублей, а также привлечь из внебюджетных источников 420 млрд рублей [2, с. 1].

Привлечение частных инвестиций в цифровые бизнесы является хоть не единственной, но, безусловно, важной составляющей успешной цифровой трансформации.

Цель и задачи исследования

Настоящая статья ставит целью определить особенности формирования стоимости цифровых бизнесов с точки зрения инвесторов, задачи - выявить какие условия необходимо создать в России для привлечения инвестиций в цифровую трансформацию и развитие технологий.

Основная часть

Прежде всего целесообразно дать определение понятию цифровой бизнес.

Цифровой бизнес — это вид предпринимательской деятельности, при котором бизнес-процессы, производство и продажа товаров, оказание услуг осуществляются с помощью цифровых технологий. Цифровые технологии могут использоваться на всех этапах деятельности компании, с момента создания продукта до финальной реализации потребителю.

Цифровые бизнесы разнообразны, существуют различные методики их классификации. В настоящем исследовании применена классификация цифровых бизнесов в зависимости от того, какую функцию они выполняют в

цифровой экономике. Такой вариант классификации применяется UNCTAD (Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию) [6, с. 138].

Таблица 1 – Классификация цифровых бизнесов [6, с. 139]².

№	Вид	Мировые лидеры	Российские компании
1.	Фирмы информационно-телекоммуникационные технологии (ИКТ):		
1.1.	Высокотехнологичные		
a	производители аппаратных средств	IBM, Apple, Samsung Electronics, Nokia, Sony, HP, Dell Technologies, Lenovo Group, Acer	DEPO Computers, Аквариус, Бифорком Тек, Эдельвейс, F+tech, OpenYard, Kraftway, Yadro
b	производители компонентов	TSMC, Nvidia, Qualcomm, Toshiba, Hon Hai Precision Industry, ZTE, Flextronics	Микрон, Ситроникс, Ангстрем, Крокус Нанoeлектроника, НТЦ Модуль, ПМК Миландр
c	компании - разработчики программного обеспечения и поставщики ИТ-услуг, сервисные фирмы	Microsoft, SAP, Oracle, Accenture, Adobe Systems, Infosys, Wipro	T1, Fplus, 3Logic Group, Softline, Лаборатория Касперского, Айтеко, Rubytch, Элемент, 1С
1.2.	Телекоммуникационные	AT&T, Vodafone Group, Deutsche Telekom, Nippon Telephone and Tekegraph, Telefonica, BT Group	Ростелеком, МТС, Мегафон, Вымпелком, Эр-Телеком Холдинг, дата центры: DataPro, Ixcellerate, Selectel
2.	Истинно цифровые компании		
2.1.	Интернет-платформы	Alphabet, Facebook, eBay, Yahoo, Twitter, LinkedIn	Яндекс, VK
2.2.	Компании – поставщики цифровых решений	PayPal, VMware, Salesforce, NASDAQ, Citrix Systems	Московская биржа, Сбер, Т-Технологии
2.3.	Компании, занятые в электронной торговле	Amazon, Alibaba, Rakuten	Ozon, Wildberries, Яндекс, Сбер
2.4.	Производители цифрового контента	Time Warner, Comcast, CBS, Viacom, Thomson Reuters, Netflix, Moody's	Газпром медиа, Яндекс, Ростелеком, VK, РБК

² Составлено автором по материалам исследования/Compiled by the author on the materials of the study.
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Крупнейшие по капитализации мировые компании, в основном, либо полностью цифровые (Microsoft, Alphabet, Meta, Amazon), либо высокотехнологичные компании, создающие инфраструктуру для цифровой экономики, наиболее дорогостоящие из которых компании – производители вычислительных мощностей (Nvidia, Broadcom, TSMC, Qualcomm).

Если рассматривать российский бизнес, то существуют крупные цифровые компании (Яндекс, Сбер, Т-Технологии, Ozon), из инфраструктурных - крупные телекоммуникационные компании (Ростелеком, Вымпелком, МТС, Мегафон), а российские высокотехнологичные компании (производители вычислительных мощностей и аппаратных средств) являются крайне небольшими.

Отставание российских высокотехнологичных компаний вызвано тем, что начало производства и распространения персональных компьютеров пришлось на 1970-1980 годы, когда в советском союзе еще не существовало частного предпринимательства. В 1990-2010 годы в период активного внедрения вычислительной техники, персональных устройств (персональных компьютеров, мобильных телефонов) российские рынки были полностью открыты для иностранных товаров, отечественные инвесторы и государство не финансировали научно-технические исследования, разработки и строительство новых производственных мощностей. В период 1990-2015 российские предприниматели были больше сосредоточены на торговле электронной продукцией, чем на ее производстве. В результате к 2015 году 80-90% российских рынков аппаратных средств, электронных компонентов и программного обеспечения были заняты иностранными игроками.

К 2025 году за счет активной политики импортозамещения, особенно в государственном секторе, удалось сократить долю импортной продукции в производстве серверного оборудования, программного обеспечения до 30-40%, реализуется проект по производству российского телекоммуникационного

оборудования. При этом, российский рынок потребительских электронных товаров остается в основном занятым иностранной продукцией.

В текущий момент наблюдается жесточайшая конкуренция на рынке чипов и полупроводников за технологическое превосходство, поскольку данная отрасль является критически важной для развития цифровой экономики и национальной безопасности.

Если ранее мировым трендом в индустрии полупроводников была глобализация и специализация компаний по отдельным сегментам цепочки производства чипов, то в настоящее время страны стараются максимально локализовать производство и создавать вертикально интегрированные компании. Технологическая гонка подталкивает США и ЕС к ограничениям экспорта высокотехнологичной продукции в Китай и другие страны. Индустрия полупроводников считается критически важной для национальных интересов и безопасности.

В России производством чипов занимаются группа компаний «Элемент» (совместное предприятие АФК «Система» и ГК «Ростех»), НПО «Ангстрем» (с 2023 года передано под управление ГК «Ростех»), «Ангстрем-Т» (с 2023 активы компании переданы ВЭБ.РФ), АО «Ситроникс» (АФК «Система»), Крокус Нанoeлектроника (с 2025 передано под управление ГК «Росатом»), Байкал Электроникс (частные инвесторы), АО «ПКК Миландр», АО «МЦСТ».

Среди вызовов для развития отрасли называют технологическое отставание, дефицит квалифицированных кадров, высокие затраты на научно-технические разработки и строительство производственных мощностей, небольшие потенциальные рынки сбыта продукции и как следствие невысокие показатели окупаемости инвестиционных проектов, сложности в привлечении инвестиций.

В 2023 году президент ГК «Элемент» Илья Иванцов выступил с предложением создания национального фонда микроэлектроники. В «Микроне» (входит в ГК «Элемент») считают сценарий привлечения в отрасль частных инвестиций через подобные фонды не только реалистичным, но и востребованным. Есть игроки, готовые ждать возврата инвестиций десять и более лет, осознающие перспективы роста отрасли [3, с. 1].

Гендиректор дизайн-центра «Байкал Электроникс» Андрей Евдокимов, наоборот, предполагает, что частные инвестиции не могут быть эффективными при строительстве заводов, поскольку требуется большой объем инвестиций и горизонт окупаемости составляет десятки лет. Вложения в разработку операционных систем, программное обеспечение приносят намного более быстрый экономический эффект. «Тяжелая инфраструктура — это государственные деньги, проектирование чипов — частные» [3, с. 1].

Длительный период окупаемости высокотехнологичных проектов при высоких затратах является одним из ключевых факторов почему частные инвесторы предпочитают развивать цифровые бизнесы, стимулирующие культуру потребления, такие как электронная коммерция (Самокат, Delivery Club, Ozon, Wildberries) и реклама (Яндекс, VC).

Подобными вопросами задаются не только российские инвесторы и общество. В книге Эшли Вэнс «Илон Маск – Tesla, SpaceX и дорога в будущее» приводятся цитаты инженера Facebook «Лучшие умы моего поколения заняты тем, как заставить людей кликать мышью по рекламным объявлениям. Ужас...» Х [4, с. 12], Илона Маска «Я думаю, что люди сегодня как-то уж слишком увлеклись всякими там интернетом, финансами и правом. Это одна из причин, почему у нас мало инноваций» [4, с. 9].

SpaceX была создана в 2002 году с амбициозной целью частных полетов в космос, которые будут значительно дешевле, чем ранее существующие

государственные. SpaceX не ставило целью потратить столько же инвестиций, сколько ранее несло государство, а оптимизировало модель работы и сделало ее более экономически рентабельной. В итоге SpaceX к декабрю 2024 снизило затраты на полеты в космос в 100 раз, в сравнении с ранее осуществляемыми NASA. Первая ракета Falcon 1 разрабатывалась на частные инвестиции с 2002-2008 год, затраты составили порядка 90 миллионов долларов США, что в прямом пересчете, без учета инфляции и прочих факторов, по курсу 2025 года составляет 8,1 млрд. рублей. Данная сумма инвестиций является вполне приемлемой даже для частных российских инвесторов.

В 2025 году SpaceX по-прежнему не является публичной по настоянию ее основателя Илона Маска, поскольку после проведения IPO, компания под давлением инвесторов будет вынуждена сосредоточиться на росте стоимости акций и не сможет держать фокус на технологическом развитии. При этом, Илон Маск, отказавшись от краткосрочной стратегии получения быстрых денег, привлечения инвестиций с практически неограниченного по ликвидности фондового рынка США, создал компанию, капитализация которой по состоянию на 2025 год составляет 350 миллиардов долларов США и стал один из самых известных и влиятельных предпринимателей современности.

Не только NASA в США оказывает услуги в 100 раз дороже возможной цены и тяжело принимает инновации, существуют мнения, что затраты российских корпораций также возможно оптимизировать.

При этом, как показала практика 1990-2020 годов, передача государственных компаний в частный сектор не поспособствовала технологическому развитию. Отрасль микроэлектроники так и осталась на базе советских разработок. Выделенные в 2008-2015 годах инвестиции государственными органами, Роснано, ВЭБ.РФ были неэффективно потрачены, что привело к банкротству многих предприятий (Ангстрем, Байкал Электроникс, Крокус Нанoeлектроника) и последующей их передаче государственным

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

корпорациям и новым собственникам, поскольку являются критически важными для экономики и безопасности государства. Существующая тенденция максимального государственного участия при создании минимально необходимой индустрии производства чипов для поддержания национальных интересов является позитивной.

Политика открытых рынков данного 30-летнего периода, при которой якобы происходит обмен технологиями, также только стимулировала угасание высокотехнологичных отраслей за счет проникновения иностранных товаров на российский потребительский рынок, данную тенденцию не получается переломить до настоящего момента. Бенефициарами политики открытых рынков стали торговые компании и иностранные транснациональные корпорации.

Развитие высокотехнологичных отраслей видится за счет частных инициатив и инвестиций. Предприниматели должны ставить амбициозные цели, которые могут существенно повлиять на развитие российской и мировой экономики, пересматривать и оптимизировать технологии, внедрять кардинально новые продукты, которые полностью смогут изменить цифровую экономику. К примеру, кардинально поменять индустрию вычислительных мощностей могут квантовые технологии, при которых вычисления производятся не 10 000 лет, а 200 секунд. Развитие квантовых технологий требует времени и инвестиций, но перспектива сбыта - весь мировой рынок.

Также одной из проблем технологического развития являются ментальные ограничения, вызванные, во-первых, активной пропагандой культуры потребления, во-вторых, воспитательной системой образования в интересах транснациональных корпораций. Механизмы формирования экономического поведения индивидов изучают институциональная и поведенческая экономика, которые в настоящее время являются одним из основных трендов экономической мысли.

В условиях цифровой экономики конкурентные преимущества компаний были переведены из материальных активов в нематериальные активы — интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал включает в себя не только нематериальные активы компании, а также такие составляющие, как человеческий капитал, клиентский капитал, инновационный капитал и технологический капитал. Реальная стоимость компании должна учитывать человеческие ресурсы, навыки, знания, процессы и инновационные возможности, которые достаточно сложно поддаются оценке и отражению в финансовой отчетности.

В финансовой отчетности нематериальные активы могут быть отражены в виде: программного обеспечения, патентов, ноу-хау, торговых знаков, токенов, доменных имен, 3D моделей, виртуального имущества, Big Data, гудвилл и др. Структура нематериальных активов компаний в отрасли определяется их стратегиями и бизнес-моделями.

Денисова А.Л., Лопатников А.Н., Румянцев А.Ю. в своем исследовании оценки рынком успешных цифровых бизнес-моделей подчеркивают, что вначале активами любого стартапа являются только стратегия, бизнес-модель и неиссякаемая энергия основателя, которые не отражаются в финансовой отчетности. Далее эти активы трансформируются в нематериальный актив гудвилл, а разница между балансовой и рыночной стоимостью компании как раз и отражает стоимость стратегии и бизнес-модели [7, с. 82].

Основу стоимости цифрового бизнеса составляют инновационная стратегия и бизнес-модель.

Исследуем какими признаками обладали стратегии и бизнес-модели цифровых бизнесов, которые стали успешными.

Таблица 2 – Анализ стратегий и бизнес-моделей ведущих игроков цифрового рынка³.

Название компании	Краткая история	Ключевые составляющие
IBM	Основана в 1896 году. В 1890 году проводила перепись населения США, были применены перфокарты и электрический табулятор для считывания информации с них. В 1911 создана компания CTR, продолжила разработку табуляционных машин для предприятий и правительства. С 1924 начала продажи по всему миру. В 1944 был создан электромеханический вычислитель Марк I массой около 4,5 тонн. В 1952 появился большой компьютер, работавший на электронных лампах. В 1969 появились первые компьютеры на транзисторах. В 1981 году IBM PC – первый массовый персональный компьютер.	Для работы над IBM PC были привлечены Intel для разработки и производства микропроцессоров и Microsoft для написания операционной системы, получившей название MS-DOS. IBM не запатентовала разработки. В результате конкуренты стали выпускать клоны IBM PC. IBM потеряло рынок персональных компьютеров. Компания осталась ведущим производителем суперкомпьютеров и разработчиком новых технологий (облачных сервисов, когнитивных вычислений, искусственного интеллекта). В марте 2017 года корпорация IBM объявила о проекте IBM Q по созданию первого в мире универсального квантового компьютера, доступ к ресурсам которого будет предоставляться через облачную платформу IBM Cloud. Также IBM оказала влияние на развитие советских информационных технологий, в частности, ЕС ЭВМ скопированы с компьютеров IBM/360, ЕС ПЭВМ были аналогами персональных компьютеров IBM, а семейство операционных систем ОС ЕС было как минимум совместимым с соответствующими операционными системами IBM.

³ Составлено автором по материалам исследования/Compiled by the author on the materials of the study.
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Apple	Основана в 1976 году для продажи персональных компьютеров Apple 1. В 1979 году компания начинает разрабатывать удобный графический интерфейс, до этого пользователи взаимодействовали с компьютером через командную строку. В 1984 году вышел компьютер Macintosh с графическим интерфейсом и мышью. В 1996 году разработали операционную систему MacOS. В 2000-е выпустили iPod, iTunes, iPhone, создали экосистему, сеть розничных магазинов, онлайн магазин. Работали на лаконичным дизайном. В 2011 запустили сервис iCloud.	Бизнес-модель экосистемы (закрытая вертикальная модель), ставка на развитие только зарождающегося тренда, удобный интерфейс, лаконичный дизайн, удобные розничные и онлайн магазины, инвестиции в разработки.
Microsoft	Основана в 1975 году. С 1980 году сотрудничает с крупным производителем персональных компьютеров IBM. Разработали операционную систему QDOS для IBM и получили доступ к рынку персональных компьютеров. Билл Гейтс отказался продавать ОС, а применил лицензионную модель. Windows стала удобной графической оболочкой QDOS. Основатели верили, что персональные компьютеры станут частью повседневной жизни. Компания всегда уделяла большое внимания исследованиям и разработкам.	Лицензионная модель (открытая горизонтальная), ставка на развитие только зарождающегося тренда, сотрудничество с крупным игроком IBM, адаптация сложной технологии для более простого использования (Windows), инвестиции в разработки.
Amazon	Основана в 1994 году. Начала с продажи книг, но постепенно сильно расширила ассортимент. Компания всегда ставила интересы клиента на первое место. Создали возможности покупать любой товар с минимальными усилиями.	Платформенная бизнес-модель. Клиентоориентированность. Упрощение покупки товаров.
Alphabet (Google)	Основана в 1998 году. Создали уникальный поисковик PageRank, который на основе количества ссылок анализировал важность веб страниц. В качестве	Скрытая бизнес-модель - платит не пользователь, а рекламодатели, чтобы их контент увидели первым. Уникальный алгоритм поиска, простой и лаконичный интерфейс,

	программного обеспечения использовали бесплатную ОС семейства Linux вместо дорогостоящих продуктов Microsoft, создавали партнерские программы. Создали рекламный сервис AdWords, где объявления показывались исключительно нужной аудитории, и рекламодатели оплачивали только переходы по ним. Разработали операционную систему Android — открытую мобильную операционную систему.	инновационная модель продажи рекламы.
--	---	---------------------------------------

Microsoft, Apple и Intel начали работу в самом начале зарождающегося тренда на персональные компьютеры. Персональные компьютеры разработала IBM, существовавшая с 1896 года и разрабатывающая вычислительную технику для крупных компаний и правительств. IBM была бюрократизирована, недооценила рынок персональных компьютеров, имела высокие операционные расходы и не смогла получить права на чип Intel и операционную систему MS-DOS компании Microsoft.

Microsoft и Apple копировали идеи, делали персональные компьютеры более доступными и простыми для пользователей, работали над усовершенствованием бизнес-модели, маркетингом и в итоге стали мировыми лидерами.

Результаты

1. Основу стоимости цифрового бизнеса составляют инновационная стратегия и бизнес-модель.
2. Инновационность определяется по следующим критериям: бизнес ориентирован на новый зарождающийся тренд, предлагаемая бизнес-модель во много раз удешевляет и упрощает производства продукта или

оказания услуги, проект создает новый, ранее не существовавший рынок.

3. Классические методы (DCF, мультипликаторы) недооценивают нематериальные активы (IP, данные, экосистемы). Необходимо адаптировать методики: добавлять премию за инновационность (патенты, R&D-бюджет), учитывать сетевые эффекты (как у маркетплейсов). Для стартапов ключевой драйвер стоимости — скорость масштабирования, а не текущая прибыль.
4. Культура потребления vs. производства: Российские инвесторы предпочитают быструю окупаемость (реклама, доставка), игнорируя deep tech. Нужны меры поддержки для долгосрочных проектов.
5. Квантовый прорыв: Если Россия сможет коммерциализировать квантовые вычисления (например, через «Росатом»), это даст мультипликативный эффект для всей цифровой экономики.

Заключение

Проведенное исследование подтверждает, что формирование стоимости цифровых бизнесов в современной экономике кардинально отличается от оценки традиционных компаний. Ключевыми драйверами стоимости выступают не материальные активы, а инновационная стратегия, уникальная бизнес-модель и нематериальные активы, прежде всего интеллектуальный капитал (человеческий, клиентский, инновационный, технологический). Классические методы оценки (DCF, мультипликаторы) оказываются неадекватными, так как систематически недооценивают эти факторы и не способны отразить потенциал масштабирования и сетевые эффекты, характерные для цифровых платформ.

Для России критически важным вызовом является преодоление технологического отставания, особенно в сфере производства аппаратного

обеспечения и полупроводников. Текущий перекос частных инвестиций в сторону бизнесов с быстрой окупаемостью (e-commerce, реклама) в ущерб "глубоким" технологиям (deep tech) требует корректировки. Успешные кейсы мировых лидеров (SpaceX, IBM, Apple) и анализ стратегий ведущих игроков демонстрируют, что прорыв возможен при сочетании амбициозных целей, оптимизации процессов, долгосрочных инвестиций и адаптированных подходов к оценке, учитывающих инновационную премию. Особую перспективу для российской цифровой экономики представляет фокус на прорывных направлениях, таких как квантовые вычисления, способные стать новым драйвером роста и конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». [Электронный ресурс]. Справочно-информационная система «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения: 20.06.2025 г).
2. Национальный проект "Экономика данных и цифровая трансформация государства" [Электронный ресурс]: утв. Указом Президента РФ от 15.12.2023 № 456 // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru>. (Дата обращения: 20.06.2025).
3. Национальный фонд микроэлектроники может появиться в России. CNews. 2023. URL: https://www.cnews.ru/news/line/2023-10-13_natsionalnyj_fond_mikroelektroniki Дата обращения: 20.06.2025.
4. Вэнс Э. Илон Маск: Tesla, SpaceX и дорога в будущее. Издательство «Олимп-Бизнес», 2024 – 368 с.
5. World Investment Report 2017 - Investment and the digital Economy, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2017.

6. Ефремов В. С., Владимирова И. Г. Цифровые компании: понятие, масштабы и особенности транснационализации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2018. — Т. 8, № 11А. — С. 137–147. — URL: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-economy-2018-11/16-efremov-vladimirova.pdf>. (Дата обращения: 20.06.2025).
7. Денисова А.Л., Лопатников А.Н., Румянцев А.Ю. Оценка рынком успешных цифровых бизнес-моделей. // Управление. 2023. Т. 11. №3. С. 78–96. DOI: 10.26425/2309-3633-2023-11-3-78-96.
8. Пепеляева А. Р. Анализ понятия и структуры цифровой экономики и ее составляющих // Наука без границ. — 2020. — № 10 (50). — С. 44–48. — URL: <https://nauka-bez-granic.ru/№-10-50-2020/10-50-2020>. (Дата обращения: 20.06.2025).
9. Кот Е. М., Пильникова И. Ф., Горбунова О. С., Стахеева Л. М., Петрякова С. В., Крохалев А. А. Цифровая экономика: понятие, особенности и инструменты // Право и управление. — 2024. — № 5. — С. 556–563. — DOI: [10.24412/2224-9133-2024-5-556-563]. (Дата обращения: 20.06.2025).
10. Карпенко О. А., Левченко Л. В. Формирование и развитие инновационного капитала в современной общественно-экономической системе // Учёные записки Тамбовского отделения РоСМУ. — 2022. — № 27. — С.34-44.

Оригинальность 80%